Management et métiers de l'achat

Assertivité dans les achats publics

2 jours (14h00) | 4,6/5 | APUB-6819285 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 435 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Développer ses compétences relationnelles pour pouvoir convaincre
- Gérer ses missions en mode projet
- Créer un partenariat de travail efficient

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 100%

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Échanges d'expériences entre les participants et l'intervenant

Mise en situation de cas concret

Atelier de créativité

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Public concerné

Personnes exerçant dans un service d'achats publics ou de marchés publics et dont les missions sont d'accompagner les opérationnels dans leurs achats (y compris des managers de service)

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1er jour

Analyser le contexte de travail des métiers de l'achat public

- Rôle des métiers de l'achat et des marchés publics
    - comprendre les métiers de la fonction achats
    - comprendre le processus de décision
- Prise en compte des attentes des services clients et des contraintes des services d'appui
    - comprendre les attentes pour mieux y répondre
    - derrière les contraintes, des besoins
- Comprendre l'écosystème de la fonction achats
    - une organisation propre à chaque structure
    - un écosystème « technico-politique »
    - un écosystème de la transversalité
- Les risques
    - une fonction intégrant des risques juridiques administratifs
    - une fonction intégrant des risques juridiques pénaux

ATELIER DE CRÉATIVITÉ
Définir le périmètre des attentes

Développer sa communication interpersonnelle pour plus d'efficacité

- Favoriser la coopération : comprendre les différents modes de communication
    - auto-diagnostic sur son mode de communication
    - repérer le mode de communication de l'autre
    - repérer les freins à la communication et les sources d'incompréhension
- Les bases de la communication efficace pour susciter confiance et adhésion
    - capacité d'écoute
    - l'empathie
    - la gestion de ses émotions
    - développer ses talents de pédagogue
- Convaincre et influencer : les clés à utiliser
    - la légitimité
    - faut-il être convaincu pour convaincre ?
    - l'écosystème de l'influence
- Limiter les risques de conflits, le non-suivi des avis juridiques, économiques...
    - mieux gérer son stress pour mieux communiquer
    - l'expert ou le pédagogue ?

ÉTUDE DE CAS
Prendre conscience des limites et des forces de sa communication
Exercice de communication non violente

2e jour

Le mode projet, une compétence nécessaire pour acheter efficacement

- Définir le projet d'achat
    - achat simple ou complexe ?
    - définir et suivre les objectifs du projet
- Se positionner dans le partenariat
    - repérer les acteurs du projet et les rôles de chacun
    - savoir créer son organigramme de projet
    - apprendre à délimiter les périmètres d'interventions de chacun

- Piloter le projet d'achat
    - définir les indicateurs d'évaluation
    - définir le plan d'action

ÉTUDE DE CAS
Gérer un projet d'achat en commun : mise en œuvre d'outils du kit Gestion de projet sereine

Communiquer et responsabiliser les acteurs d'un projet d'achat

- Développer l'engagement et l'enthousiasme de l'équipe projet
    - s'appuyer sur les forces
    - gérer l'énergie de l'équipe projet
    - gérer le temps
- Savoir communiquer en gestion du risque
    - une communication à enjeux
    - savoir exposer un risque
    - prendre conscience de sa zone d'intervention/d'action
- La zone d'arbitrage finale
    - le processus de décision
    - la mise en œuvre de la responsabilisation de chacun

MISE EN SITUATION
S'adapter et communiquer efficacement un risque juridique à l'occasion d'une prolongation de marché

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.