Marchés publics de travaux

La négociation pour les achats de travaux

1 jour (7h00) | 4,6/5 | MP-6821314 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 795 € ht

Formations Compétences Métier › Marchés publics › Marchés publics de travaux

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Maîtriser les points clés de la négociation en achats de travaux
- Identifier les inducteurs de coûts et dérives potentielles et les leviers de négociation
- Analyser le positionnement des fournisseurs et bâtir une stratégie de négociation adaptée

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Moyens Humains et techniques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Connaître le cadre juridique de la négociation et avoir une pratique des marchés publics de travaux

Public concerné

Acheteurs, prescripteurs et toute personne amenée à négocier des achats de travaux

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

Rappeler le contexte spécifique des travaux pour une négociation

- Rappel des enjeux sur les marchés de travaux
- Décomposition des coûts (utilisation de l'IA) et analyse des offres financières dans les marchés de travaux
- Focus sur les inducteurs de coûts

BRAINSTORMING participatif sur les inducteurs de coûts dans différentes situations d'achats de travaux

Identifier les facteurs clés et les bases d'une négociation réussie dans les achats de travaux

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Les différentes méthodes de négociation et leur utilisation
- Analyse du contexte : étude des enjeux et du rapport de force entre l'acheteur et le fournisseur
- Etude du montage des offres financières et des leviers potentiels de négociation
- Elaborer une tactique de négociation adaptée dans les marchés de travaux lors de la phase de consultation
- Préparer les arguments et construire différents scénarios de négociation à l'aide de l'iA

MISE EN SITUATION et JEU DE RÔLE autour de la négociation dans les marchés de travaux (2 cas)

Anticiper les dérives et risques à anticiper dans les marchés de travaux

- Les dérives temporelles
- Les dérives financières
- Les changements de périmètre
- Autres évènements impactant l'exécution du marché

Négocier en cours d'exécution du marché

- Négocier des travaux supplémentaires – focus sur les bonnes pratiques
- Négocier dans le cadre d'un litige

MISE EN PRATIQUE d'une négociation complexe en cours d'exécution du 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

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

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.