Marchés publics de travaux

Négociation complexe en cours d'exécution dans les marchés de travaux

1 jour (7h00) | 4,6/5 | MP-6822353 | 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

- Identifier les enjeux et les situations typiques de négociation en cours d'exécution dans les marchés de travaux,
- Maîtriser les méthodes de préparation et de conduite de la négociation
- Appliquer les techniques de communication et de négociation adaptées aux situations de tension

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

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

Expérience de base en négociation et connaissance des marchés de travaux.

Public concerné

Acheteurs, chefs de projet, juristes et tous les professionnels impliqués dans la négociation des marchés 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

Fondamentaux de la négociation en cours d'exécution dans les marchés de travaux

Appréhender le contexte de la négociation :

- Tour de table des expériences et situations typiques de négociation dans les marchés de travaux
- Identification des signaux d'alerte pour prévenir les situations complexes
- Les différents types de projets de travaux et leurs particularités en termes d'exécution : travaux bâtimentaires neufs, rénovations, réhabilitations, travaux publics (VRD...) et travaux d'infrastructure

Recenser les spécificités des négociations en cours d'exécution

- Comprendre les dynamiques et les enjeux spécifiques des négociations en cours de projet ou opération de travaux
- Identification des situations typiques de ne gociation dans les projets de construction ou rénovation
    - – changement de programme
    - – prestations supple mentaires
    - – re clamations
    - – augmentation de prix.

Préparer une négociation et élaborer sa stratégie

- Techniques de préparation spécifiques aux négociations en cours d'exécution sur les marchés de travaux
- Analyse des coûts
- Evaluation des risques
- Détermination des objectifs de négociation

Gérer des modifications contractuelles et des réclamation

- Négocier les prestations supplémentaires
- Gérer les demandes de réclamations
- Maintenir l'équilibre contractuel
- Préserver les relations avec les parties prenantes

Techniques avancées et cas pratiques

Négocier des augmentations de prix

- Stratégies pour aborder et négocier les augmentations de prix en cours de projet.
- Exploration des aspects légaux et contractuels liés aux ajustements de coûts

Gérer des rapports de force

- Techniques pour rééquilibrer les rapports de force

- Communiquer efficacement en situation de tension.
- Conclure la négociation de manière constructive
- Documenter les accords.

Echanges et bonnes pratiques

- Optimiser les coûts dans les opérations de travaux
- Eviter les erreurs courantes dans les achats de travaux
- Conseils et point à retenir sur les négociations en cours d'exécution dans les achats de travaux

Simulations et jeux de rôles (2 cas de situations proposées sur la journée)

- Mises en situation et jeux de rôles fondés sur des cas réels de négociation en cours d'exécution
- Analyse et débriefing des simulations pour identifier les meilleures pratiques et les pièges à éviter

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.