



Prêt à négocier sans stresser vos marchés publics !

FORMATRICES :

BARRILLON Claire Je suis diplômée d'un Master II de droit et Contrats Publics et Partenariats. J'ai 14 ans d'expérience en tant que juriste consultante au service de + de 1 200 acheteurs publics et entreprises qui pratiquent le droit de la commande publique.

J'ai créé l'entreprise C GRAPH LEGAL de consulting juridique en droit de la commande publique et spécialisée en méthodologie de Légal Design (techniques de design qui s'appuie sur les sciences cognitives pour faciliter la compréhension de la matière).

FABRE-RUBINSTEIN Sandrine 25 ans de management, 5 ans comme Responsable des stratégies et mises en œuvre d'accompagnements du changement dans la banque de détail chez BNP Paribas, diplômée de Science Po Paris-Service Public, Dauphine. Pour développer la capacité à répondre à leurs enjeux j'adapte aux contextes et problématiques de mes clients l'Arbre de confiance®, la Process Communication®, Motiva® et la systémie. Pour les dirigeants, cette dynamique d'accompagnement/formation ouvre sur un leadership authentique et confiant dans leur capacité à entraîner, faire évoluer et réguler, bref, un leadership, efficace, développeur et serein.

En ce qui concerne le stress ce sont mes accompagnements de clients en reconstruction post burn-out sur la méthode reconnue par l'ANACT et ma collaboration au réseau RPBO® qui m'ont permis de développer une expertise en prévention.

OBJECTIFS

- Identifier le cadre juridique et les étapes stratégiques d'une négociation en droit des marchés publics
- Identifier l'origine des émotions et du stress ressentis lors d'une situation de négociation
- Expérimenter des stratégies de négociation efficaces et durables pour renforcer son leadership

PROGRAMME

Jour 1

Matinée juridique

Identifier les principes directeurs et spécifiques de la négociation marchés publics

Analyser les conditions du déroulement de la négociation jusqu'au terme et les échanges possibles et impossibles.

Après-midi stress et émotions dans la négociation

Séance de découverte de la psychoboxe

Nommer les situations professionnelles réelles des participants, exigeantes émotionnellement

Identifier son propre mode de fonctionnement et ses drivers face aux émotions et au stress

Jour 2

Matin Les techniques de négociation

Expérimenter des techniques de négociation : Le WIN-WIN : "acheteur gagnant - entreprise gagnante", la ZAP : "zone d'Accord Possible"

Analyser les phases clés du déroulement de la négociation et les facteurs influents de la négociation

Après-midi ateliers gestion de la relation

Atelier n°1 : le face à face

Expérimenter de techniques de communication adaptées à la situation pour repérer des comportements stressants chez moi et chez l'autre qui nuisent à la négociation.

Identifier des solutions pour gérer son stress en situation

Atelier n°2 : la négociation en marché public ou la gestion du stress sur une période longue

Expérimenter des modalités adaptatives de gestion de son stress, de ses émotions et de techniques de retour à un état fonctionnel durable : propice à l'action et au discernement

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

La méthodologie de Légal Design permet de rendre accessible la matière juridique et technique à tous. Elle s'appuie sur les sciences cognitives et donne de l'engagement aux participants.

Les ateliers de psycho boxe qui permettent un accès direct aux émotions

Les ateliers de travail sur la gestion de soi et de la relation pour découvrir son mode de fonctionnement, expérimenter d'autres modalités et s'adapter sans se suradapter



PRE REQUIS : Aucun

PUBLIC : dirigeants, collaborateurs.

DUREE : 2 jours – 14 heures en co animation.

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjed.net

MAJ le 06/02/2025 par la responsable pédagogique