

La négociation dans les marchés publics de sécurité et de défense MPB8



- ✓ Maitriser les spécificités des marchés de sécurité et de défense
- ✓ Cerner les modalités de négociation
- ✓ Gérer le suivi du marché en conséquence



- ✓ Acheteurs, prescripteurs, responsables de marchés



PRE-REQUIS

Connaissances des fondamentaux de la commande publique



1 jours, soit 7 heures



- ✓ Dans vos locaux : sur devis
- ✓ Option « action » : 500 € par action de transposition immédiate



Les + de Conseil h@ :

- ❖ Pédagogie par le jeu – Outils ludiques
- ❖ Suivi pédagogique à partir de la plateforme Learning h@
- ❖ Formation en inter avec accès handicapés si nécessaire
- ❖ Mise à disposition de supports adaptés aux malentendants et aux malvoyants

PROGRAMME

1. Les spécificités des marchés de sécurité et défense (2 heures)	2. Les modalités de négociation (3heures)	3. L'incidence sur le suivi du marché (2 heures)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'évolution de la réglementation (décret 361) ✓ La nature des marchés concernés (étude du besoin) ✓ Les conditions de recours (argumentaire) ✓ Choix de la procédure 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La comparaison avec le décret 360 ✓ La stratégie de négociation ✓ Le formalisme (RC – sélection des candidatures – choix des offres – conduite de la consultation) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les possibilités de modifications ✓ Les conditions de sous-traitance ✓ Les modalités de paiement (particularités du paiement différé)



A l'issue de la formation, vous serez en mesure de mener à bien une négociation d'un marché de sécurité ou de défense ou d'y contribuer fortement.