

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



- ✓ Maîtriser 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.