



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

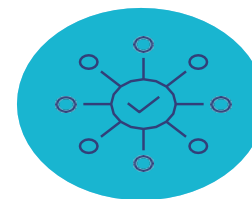
Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



GESTION PUBLIQUE - COMMANDE PUBLIQUE : TECHNIQUES DE NÉGOCIATION DANS LES MARCHÉS PUBLICS - ACHETEZ AU MEILLEUR COÛT

LES OBJECTIFS

- Intégrer les nouvelles dispositions en matière de négociation dans les marchés publics
- Maîtriser les meilleures techniques de négociation
- Mettre en pratique vos acquis grâce à des mises en situation

PUBLIC

- Directeur et responsable de la commande publique
- Acheteur
- Chef de service
- Directeur administratif
- Responsable services généraux
- Fournisseurs du secteur public

LES PLUS

- Connaissance des procédures de la commande publique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

PROGRAMME

➤ ELARGISSEMENT DU CHAMP D'APPLICATION DE LA NÉGOCIATION : LES NOUVEAUX LEVIERS D'ACTION

- Intégrer l'actualité de la réglementation des marchés publics et les nouvelles possibilités de négociation
- Les enjeux des différentes procédures
- Mesurer les conséquences de la négociation sur ces procédures

➤ IDENTIFIER LA POSITION DES ACTEURS PUBLICS DANS LA NÉGOCIATION

- Identifier votre marge de manœuvre : liberté et limites
- Les relations acheteurs publics-fournisseurs
- Le profil de l'acheteur : les quatre types de négociateurs

➤ LES OUTILS ET MOYENS INDISPENSABLES POUR OPTIMISER VOTRE NÉGOCIATION

- La communication dans la négociation, les trois secteurs de l'affectif
- La programmation neurolinguistique (PNL)
- Les outils grammaticaux et verbaux, les six caractères d'un acheteur-négociateur
- Les quatre dimensions de la négociation, l'approche gagnant/perdant et gagnant/gagnant
- La rentabilité de la négociation : la courbe de Pareto

➤ LES CLÉS POUR BIEN PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- Bien élaborer votre stratégie de négociation
- Identifier les points majeurs discutés en négociation

➤ MAÎTRISER TOUTES LES ÉTAPES DU DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION

➤ ASSURER UN SUIVI EFFICACE DE LA NÉGOCIATION DANS LA PERSPECTIVE DE L'EXÉCUTION DE VOS MARCHÉS

➤ MISE EN PRATIQUE DES OUTILS INDISPENSABLES DE NÉGOCIATION

Cas pratique : analyse d'une procédure de négociation, exercices de mise en situation

SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours
 Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.
 Lieu : Nous consulter
 Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____