

FORMATION PARCOURS CERTIFIANT

ACTIVITÉ 3 : ÉTABLIR ET NÉGOCIER UN DOSSIER DE CONSULTATION EN ÉCO-ÉCLAIRAGE

MODULE 3-02 NÉGOCIER UN PROJET D'ÉCO-ÉCLAIRAGE

 PROGRAMME

- Présentation du stage

- Savoir analyser une réponse à une consultation
 - Dossier technique
 - Conditions financières
 - Services annexes

- Les outils pour comparer les offres
 - Qualité des équipements proposés
 - Bordereaux de prix unitaires et forfaitaires
 - Niveau d'engagement des fournisseurs
 - Déterminer le rapport qualité/prix

- Rédaction d'un dossier d'analyse des offres et d'une note de recommandations

- Les techniques de négociation :
 - Engagements réciproques
 - Prestations ou fournitures additionnelles au contrat
 - Les services associés

- Comment conclure un marché de façon équitable pour les deux parties ?

- Evaluation des compétences stagiaires pour le domaine d'activités (1 jour comprenant le corrigé)
 - Rédaction d'un dossier de consultation issu de l'expérience professionnelle du stagiaire
 - Entretien de négociation de la consultation



OBJECTIFS

Etre à même d'analyser des offres produits et services et de négocier les conditions.



PUBLIC

Fabricants et distributeurs de matériel d'éclairage, installateurs électriques, architectes, bureaux d'études, services techniques et travaux des entreprises et administrations.



DURÉE

2 jours dont 1 jour d'évaluation des acquis



PRÉ-REQUIS

Avoir suivi le module 3.1.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices pratiques d'analyse de consultations.
- Mises en situation d'entretiens de négociation.