

Formation Gestion de contrats pour chefs de projets : Principes et techniques

Objectifs de la formation Gestion de Contrat

Cette formation Gestion de Contrat traite des processus d'approvisionnement pour l'acquisition de produits et de services en entreprise ; qu'il s'agisse d'un projet à part entière ou que ce soit dans le cadre d'un projet plus large. Une étude de cas vous permettra d'acquérir les compétences et les connaissances de mettre en œuvre le cycle de vie d'un contrat.

Vous apprendrez également à gérer et à appliquer le processus de gestion des contrats, à identifier les stratégies et les tactiques qui vous permettront de choisir les prestataires les plus qualifiés et d'orchestrer le processus de négociation. Vous serez ainsi en mesure de trouver des solutions satisfaisantes pour toutes les parties prenantes. Vous acquerez les compétences nécessaires et utiliserez les outils et modèles qui vous permettront de gérer efficacement les contrats. Vous apprendrez également des techniques qui vous permettront d'optimiser vos résultats et de réduire les risques dans le cadre de l'entreprise.

Concrètement, à l'issue de cette formation Gestion de Contrat vous serez capable de :

- Employer des stratégies et techniques contractuelles permettant de maximiser les résultats et de minimiser les risques
- Gérer efficacement le cycle de vie d'un contrat
- Identifier les stratégies pour choisir les fournisseurs les plus qualifiés
- Orchestrer le processus de négociation pour des résultats "gagnant-gagnant"

À qui s'adresse cette formation ?

Capital Social: 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015
Tél. / Fax.: +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com
Adresse : 12 Rue Abdelkadeur Daghrrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Public :

Cette formation Gestion de Contrat s'adresse aux chefs de projet, managers de contrats, et autres professionnels impliqués dans le cycle de vie d'un contrat qui tous pourront tirer parti de cette formation. D'autre part, celle-ci sera utile aux personnes qui ont un rôle d'acheteur ou de vendeur.

Prérequis :

Disposer de connaissance sur la gestion de projet est un plus.

Contenu du cours Gestion de Contrat

Justification des contrats

Éviter, diminuer et transférer les risques Contrôler les coûts avec l'aide des participants impliqués d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement Gérer les relations acheteur-vendeur

Définition des principes d'un contrat

Clarifier les éléments qui constituent un contrat irrévocable Démystifier le jargon juridique Évaluer les options adaptées de fixation des prix Analyser les éléments clés, évaluer la pertinence des termes

Lancement du cycle de vie du contrat

Analyse des besoins Décider de "faire" ou "d'acheter" Préparer un plan d'approvisionnement Définir les objectifs du contrat et la charte de projet Plan de communication Définir une approche de contrat Définir les prestataires potentiels Recueillir des informations relatives au marché Analyser les capacités en fonction des critères spécifiés Restreindre le nombre de fournisseurs Optimiser la communication pour une relation "gagnant-gagnant" Tenir compte des besoins conflictuels des acheteurs et des vendeurs et utiliser des méthodes efficaces pour obtenir des informations

Capital Social: 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015

Tél. / Fax.: +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com

Adresse : 12 Rue Abdelkadeur Daghbir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Optimiser la sélection des prestataires

Solliciter les prestataires Revoir les composants clés, traiter et diffuser la demande Affiner les critères d'évaluation Appliquer les bonnes pratiques, dont celles du PMBOK® Outils et techniques analytiques et heuristiques Étudier les propositions Déterminer le processus d'évaluation Évaluer les services et produits du prestataire Renforcer l'efficacité de l'évaluation en se rendant sur le site du prestataire Accorder une attention aux choix internes du prestataire, gérer l'éventualité où l'appel d'offres est infructueux

Négocier des résultats favorables

Principes et outils Choisir un modèle de négociation adapté, créer un plan Considérations tactiques Anticiper la stratégie du vendeur/préparer celle de l'acheteur Influencer les négociations Définir les rôles et les attentes Optimiser l'environnement pour obtenir de bons résultats Finaliser les termes du contrat Rédiger une première version du document Contrôler toute modification du texte Obtenir la signature des parties prenantes pour approbation

Exécution du contrat

Gérer le contrat Perspectives de l'acheteur en opposition à celles du vendeur Le rôle du chef de projet pendant la mise en œuvre Outils de gestion des contrats Études des performances Audits d'inspection Fiches d'évaluation des éditeurs Rapports administratifs Coordonner plusieurs contrats Utilisation du contrat dans le cadre du projet Évaluer l'impact au sein de l'entreprise Gérer les problèmes Analyser les impacts potentiels Identifier, évaluer et diminuer les risques Gérer les modifications Procédures de contrôle des modifications Répondre aux conditions exceptionnelles Modifier le contrat selon les demandes de modifications

Clôture du contrat

Valider l'exécution des termes et conditions Vérifier la conformité des livrables Service ou du produit conforme aux clauses contractuelles Autoriser le paiement final au prestataire Suivi des support et maintenance Accords de niveaux de services, assurances et garanties Gérer les mises à jour et à niveau



ITgate
Training

Your Gateway to Excellence



Capital Social: 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015
Tél. / Fax.: +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com
Adresse : 12 Rue Abdelkadeur Daghrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie