

Acheter des prestations de service

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : APR - Prix 2024 : 1 370€ HT

L'achat de prestations de service présente certaines spécificités et implique une vigilance particulière aux risques juridiques. Cette formation vous permet d'optimiser vos pratiques et vos techniques d'achat de prestations de service et propose une démarche d'évaluation de l'exécution de la prestation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Cerner les enjeux et spécificités de l'achat de prestations

Déployer les étapes du processus achat

Anticiper les risques liés à l'achat de prestations

Structurer sa négociation

Établir une relation constructive et durable avec le prestataire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte et expérience des participants.

TRAVAUX PRATIQUES

Ateliers. Boîte à outils. Cartographier son portefeuille d'achats de prestations et structurer les étapes du processus achat.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2021

1) Enjeux et spécificités de l'achat de prestations

- Comprendre les relations fonctions achats et prestataires.
- Pourquoi faire appel à des prestataires : les contraintes à prendre en compte.
- Identifier les principales familles d'achats de prestations.
- Comprendre le lien entre prestation intellectuelle et relation intuitu personae.

Travaux pratiques : Établir la cartographie de son portefeuille d'achats de prestations de services, identifier les parties prenantes et les enjeux.

2) Construire le cahier des charges d'un achat de prestations

- Traduire une demande opérationnelle en besoin fonctionnel.
- Définir le périmètre de la prestation et les éventuelles contraintes.
- Choisir des indicateurs quantifiables, vérifiables.
- Déterminer des livrables intermédiaires pour suivre l'évolution de la prestation.
- Formaliser le planning.

Travaux pratiques : Rédiger un cahier des charges pour une prestation de services.

3) Pré qualifier et sélectionner les prestataires

- Définir les critères de pré qualification selon la politique achats et RSE de son organisation.
- Identifier les critères de sélection : moyens mis en œuvre, CA, profil des intervenants...

Travaux pratiques : Préparer une grille de critères pour la sélection des prestataires.

4) Organiser la consultation et négocier

- Organiser l'audition des prestataires et la grille de sélection des offres avec les clients internes.

PARTICIPANTS

Responsables achats, responsables services généraux, tous les acheteurs concernés par la famille d'achats de prestations.

PRÉREQUIS

Connaissances de base en achat.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Préparer la grille de négociation.
 - Choisir les leviers de négociation : Forfait, RFA...
- Travaux pratiques : Élaborer une grille de négociation pour une prestation récurrente.*

5) Éviter les principaux risques associés aux prestations de services

- Obligation de moyens, obligation de résultat.
 - Risque « URSAFF ».
 - Travail illégal et fraude au détachement : 6 infractions à connaître.
 - Risque des prestations in situ.
 - Obligations liées au RGPD.
 - Droits de propriété intellectuelle.
 - Principales clauses contractuelles.
- Etude de cas : Identifier les risques liés à une prestation et définir un plan d'action pour les réduire.*

6) Suivre l'exécution de la prestation

- Organiser la réception et le retour d'expérience des utilisateurs.
 - Évaluer la conformité de la prestation.
 - Identifier les indicateurs de suivi.
 - Mettre en place une dynamique d'amélioration continue.
- Travaux pratiques : Définir les indicateurs de performance d'une prestation intellectuelle.*

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2024 : 01 juil., 07 oct., 28 nov.

PARIS
2024 : 24 juin, 30 sept., 21 nov.