

Cycle des compétences transversales en matière de Contract Management

Pour qui

- Contract Managers (juniors)
- Chargés d'affaires / Directeurs de projets
- Professionnels de la chaîne d'approvisionnement / des achats
- Professionnels de vente
- La gestion commerciale et opérationnelle

L'enjeu

- Acquérir l'ensemble des compétences et des outils pour devenir immédiatement efficace en tant que Contract Manager sur les projets.

Prérequis

- Il n'y a pas de condition préalable avant de suivre cette formation.
- Néanmoins, une certaine expérience (nationale ou internationale) des projets ou des achats facilitera l'apprentissage.

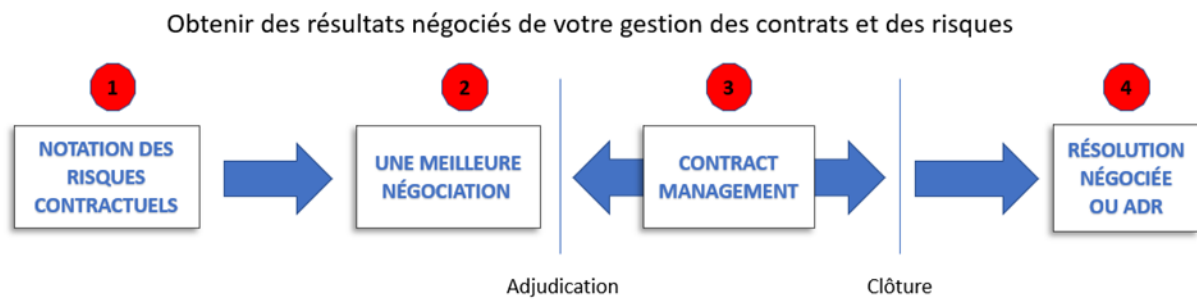
Objectifs

Les objectifs suivants seront atteints à l'issue de cette formation :

- Se familiariser avec les meilleures pratiques en matière de Contract Management, y compris dans un environnement international.
- Identifier et atténuer les risques contractuels.
- Structurer ses actions et parvenir à une gestion efficace et performante des contrats.
- Adopter les bons réflexes contractuels à tous les stades du cycle contractuel.
- Négocier efficacement et transformer la gestion des contrats et des risques en résultats.
- Gérer efficacement les différends lorsque ceux-ci ne peuvent être résolus par la négociation.

Les points forts

- **Compétence** : Les formateurs sont d'anciens directeurs expérimentés de grands groupes internationaux (p.e. Alstom, General Electric, Besix) actifs dans les domaines des projets (construction et infrastructures, énergie et renouvelables, etc.)
- **Flexibilité** : Cette formation sera adaptée en fonction des besoins des participants (écarts par rapport aux aptitudes et compétences requises).
- **Pertinence** : Directement applicable à la réalité quotidienne des Contract Managers.



Programme et durée

Ce programme contient 8 à 10 jours de formation en direct pour obtenir les compétences. Cette durée peut être adaptée en fonction des besoins identifiés des participants et de leur niveau d'expérience.

Préparation

- Analyse de l'environnement professionnel des stagiaires (par exemple par des réunions téléphoniques) pour adapter les sujets en fonction de leurs besoins.
- Mise en place de phases de réflexion : autodiagnostic permettant aux participants de déterminer leur niveau de compétence avant et après la formation et permettant l'identification des domaines à améliorer.

Modules standard

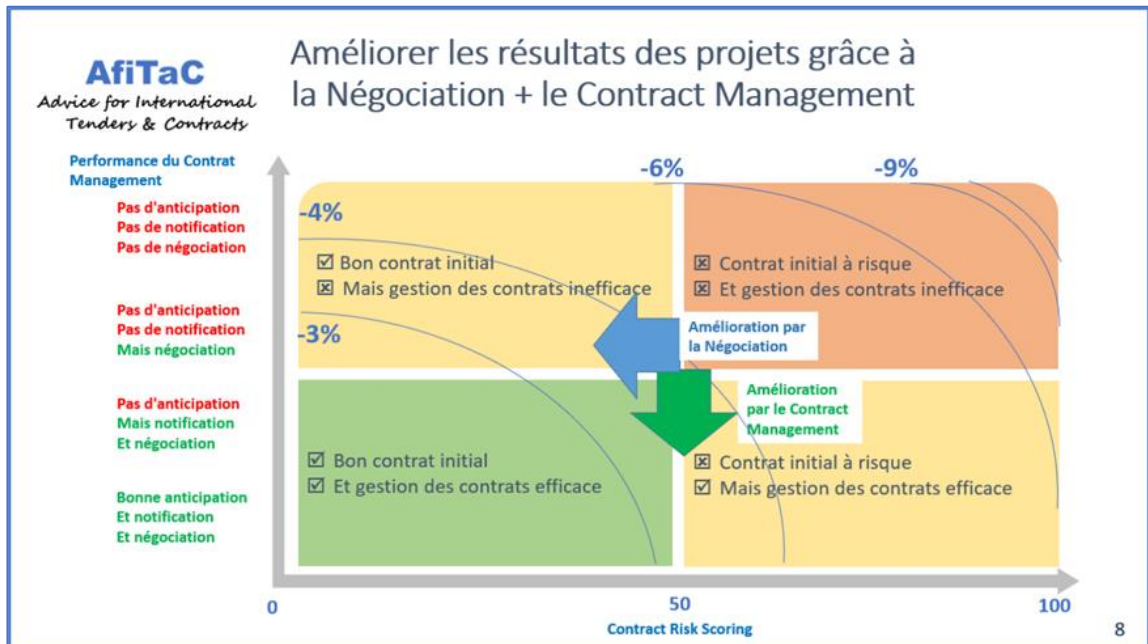
- **Sensibilisation aux contrats** 2 jours
 - ✓ Mise en place des contrats
 - ✓ Aspects opérationnels (délais, retards, changements, etc.).
 - ✓ Les aspects liés au transfert des risques (réception, garantie, etc.).
 - ✓ Aspects juridiques (limite de responsabilité, indemnités, etc.).
 - ✓ Aspects commerciaux (paiements, garanties, taxes, etc.).
- **Contract Management** 1 jour
 - ✓ Cycle de gestion des contrats
 - ✓ Les meilleures pratiques à chaque étape
 - ✓ Une attention particulière est accordée à la phase de démarrage du projet
 - ✓ Outils de gestion des contrats
- **Négociation des contrats** 2 jours
 - ✓ Processus de négociation
 - ✓ Négociation selon les principes de Harvard
 - ✓ Comportements, gestion de l'information et confiance
 - ✓ Types de négociateurs
 - ✓ Sortir des situations difficiles
- **Gestion des risques contractuels** 1 jour
 - ✓ Notation des risques contractuels
 - ✓ Impact sur le processus décisionnel
 - ✓ Impact sur le processus de négociation
 - ✓ Impact sur la fixation des prix
- **Règlement des différends** 1 jour
 - ✓ Règlement des différends sous le contrôle des parties
 - ✓ Résolution par une tierce partie indépendante
- **Études de cas - application à l'environnement de travail** 1-3 jour(s)
 - ✓ Appliquer tout l'apprentissage sur un projet théorique ou réel

Options

Options pouvant être incluses en fonction des besoins identifiés (et si elles sont compatibles avec la durée du cours):

- **Masterclass de sensibilisation aux contrats**
 - ✓ Compréhension approfondie des contrats EPC
 - ✓ Contrats types (FIDIC 2017 et/ou NEC 4 ECC)
 - ✓ Focus sur le développement et le financement de projets

- Masterclass de la négociation
 - ✓ Négociation entre les cultures
 - ✓ Équipes de négociation
 - ✓ Offres groupées



Pratique

Les cas réels de Contract Management applicables à l'environnement commercial des participants.

Situations de travail : forum sur une plateforme web pour échanger des questions-réponses concernant les sujets acquis pendant la formation.



Accessibilité

Nous veillerons à ce que des conditions appropriées soient disponibles pour les participants en situation de handicap (adaptation des locaux et moyens de présentation).

Prix

Ce programme peut être organisé sous la forme d'une formation à distance ou en présentiel (intra-entreprise, inter-entreprises ou individuelle).

La formule la plus économique est la formation en ligne en direct à 4000 EUR par participant pour l'ensemble des 8-10 jours de cours. Des réductions spéciales seront accordées aux groupes. Les groupes seront délibérément réduits (10 personnes maximum) afin de stimuler l'interaction. Les candidats individuels peuvent nous faire part de leur intérêt pour être inclus dans le prochain cours.

Attestation

L'attestation de «compétences transversales en matière de Contract Management» validera l'apprentissage du participant et reconnaîtra sa capacité à remplir le rôle de Contract Manager dans les entreprises du projet.

Les compétences acquises seront évaluées au moyen de questionnaires en ligne et de jeux de rôle.

Un dossier contenant les preuves de l'expérience professionnelle et de la mise en œuvre de l'apprentissage dans des circonstances de projet sera évalué.

La participation active aux sessions de formation par le partage d'expérience et par le travail individuel/en groupe sera prise en compte pour la certification.

Un jury se prononcera sur la base des éléments ci-dessus et communiquera le résultat au candidat.

Contactez-nous pour plus d'information



- en écrivant un courriel à info@afitac.com
- en nous téléphonant au **+33 6 75 11 09 83**