

ACHETER DES PRESTATIONS DE SERVICES

AA87

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Identifier les enjeux liés à l'achat de prestations de services • Définir les facteurs clés de succès des achats de prestations de services
• Optimiser les achats de prestations de services par la mise en œuvre de méthodes d'achats appropriées

Profil Stagiaire(s)

cette formation s'adresse aux responsables Achats, acheteurs, personnes en charge de ce type d'achats

Profil animateur(s)

cette formation est animée par un responsable Achats



PROGRAMME

Identifier les enjeux liés à l'achat de prestations de services

L'intégration de l'externalisation en tant que composante clé de la rentabilité pour l'entreprise
Les différences entre sous-traitance et prestations de services
Les notions d'obligation de moyens et de résultats
Les domaines et les spécificités des prestations de services

Définir les facteurs clés de succès des achats de prestations de services

L'impact du cahier des charges sur la performance Achats
La sélection et la consultation des prestataires
L'analyse comparative des offres
L'audition des prestataires
La négociation

Rédiger le contrat

Les caractéristiques du contrat d'achats de prestations de services
Les principales clauses contractuelles à insérer
Les précautions à prendre (responsabilités, garanties, assurances etc)
Les aspects juridiques du contrat de prestations de services :
. le prêt de main d'œuvre illicite
. le délit de marchandage
. les recommandations en cas de prestations in situ

Suivre l'exécution des prestations de services

Les moyens et les outils de suivi et de pilotage
La réception des prestations de services
Les moyens d'évaluation de la conformité des prestations
La mesure des performances des prestataires

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demofr

Nos sessions

7 - 8 juin 2022 : Paris / A Distance

14 - 15 nov. 2022 : Paris / A Distance

ACHETER DES PRESTATIONS DE SERVICES

AA87

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Piloter des Contrats de Prestations de Services