

Réussir l'achat de vos formations sur- mesure

De la rédaction du cahier des charges au choix du prestataire

2
JOURS

objectifs professionnels

Acquérir une méthodologie afin d'optimiser vos achats de formation intra-entreprise.

Maîtriser la rédaction d'un cahier des charges.

Sélectionner les meilleurs prestataires.

Gagner en efficacité et en efficacité dans le processus d'achat.

public concerné

Responsables et assistants formation, responsables RH/personnel, acheteurs de prestations de services

programme de la formation

Définir la stratégie d'achat

- Rôles et responsabilités des acteurs dans le processus d'achat
- Politique commerciale
- Méthodologie d'achat
- Outils de communication
- Processus de décision

Comprendre la démarche qualité en formation

- Normes AFNOR, ISO, labels et certifications
- Charte qualité

Organiser l'achat de formation

- Préparer le cahier des charges
 - identifier et analyser la demande
 - élaborer un outil de clarification de la demande
 - distinguer objectifs stratégiques, opérationnels et pédagogiques

Exercices pratiques

- Contenu et rédaction du cahier des charges de la demande
 - distinction entre cahier des charges fonctionnel et cahier des charges technique
 - principales informations du cahier des charges : canevas type

Exercice pratique : rédaction d'un cahier des charges

Elaborer un dossier de consultation

- Identifier les prestataires
 - repérer les potentialités du marché
 - se constituer une base de données pertinente
 - élaborer des fiches qualification par organisme

Présélectionner les prestataires

- étapes de présélection
- critères de présélection

Exercice pratique : construction de grilles de présélection

Comparer les offres des prestataires et négocier

- Sélectionner les prestataires
 - élaborer des outils de sélection
 - définir les critères d'attribution
 - vérifier le respect du cahier des charges

Exercice pratique : élaboration d'une grille de sélection du prestataire

- Etablir une négociation pertinente
 - principes à observer
 - détermination des objectifs de la négociation
 - clauses négociables et répercussions
 - décomposition des coûts d'une action de formation
- Identifier les zones de gains dans le processus d'achat
- Etablir le cahier des charges de formation
 - contractualiser le cahier des charges
 - élaboration d'un modèle type

Exercice pratique : formalisation du cahier des charges de formation

▲ Les participants sont invités à apporter tout document en relation avec le thème abordé (cahier des charges d'achat de formation...)

méthode pédagogique

Exercices
pratiques

lieu et dates

PARIS MONTPARNASSE

6 et 7 mai 2009

19 et 20 octobre 2009

prix

1 210 € H.T. - Réf : 09ACHF

Support de stage et documents en ligne
compris