



Concevoir, négocier et piloter des engagements contractuels tenables

Un facteur clé dans la réussite de vos projets

Catégorie : Excellence Project management	Code : EPM06
Durée : 2 jours / 14 heures en distanciel ou présentiel	Profil : Chef de projet, chef de projet senior, directeur de programme
Pédagogie : Théorie 40 % vs Pratique 60 %	Evaluation : Mises en situations Quizz en fin de formation
Langue : Dispensé en français	Tarif : 3 000 €HT pour un groupe de 12 personnes maximum (hors frais de vie)

- Avant d'assister à la formation, les participants auront choisi, dans leurs expériences, un contrat d'un projet les intéressant qui pourra être abordé dans le cadre strict de l'un des thèmes ci-dessous.
- Un bref parallèle entre secteur public et secteur privé sera évoqué lors des thèmes abordés.
- Des « bonnes pratiques » pourront être dégagées de cet atelier en fonction des points présentés par les participants

OBJECTIFS

- Connaître les grands principes du droit français
- Savoir préparer la phase contractuelle
- Connaître les points clés de la contractualisation
- Suivre le contrat
- Identifier les points de ruptures et gérer la clôture (réversibilité)

Les atouts de d²X Expertise

- Des intervenants expérimentés et consultant en management de projet
- Une pédagogie orientée vers l'action et le feedback
- Des outils issus directement de nos missions de conseil

Prérequis

Être concerné par un projet en tant que partie prenante ou Chef de projet.



Programme de formation

INTRODUCTION

- Gestion des contrats versus gestion des projets – « Procurement & Contact Management »

LE DROIT COMMERCIAL

- Définitions et principes de base : termes, conditions, obligations, preuves
- Rôles, responsabilités et acteurs dans la gestion des contrats / projets
- Les pouvoirs et délégations

LA PHASE PRECONTRACTUELLE

- L'avant-vente – « Conduct Procurement »
- Le cadrage précontractuel et contractuel : les cocontractants et relations avec sous-traitants, les livrables
- L'élaboration du contrat : le document et les autres pièces : PAQ ...

L'EXECUTION, LE SUIVI DU CONTRAT – « ADMINISTER PROCUREMENT »

- La gestion des changements
- Le suivi du contrat versus suivi du projet : livrables, pénalités, SLA

LA CLOTURE – « CLOSE PROCUREMENT »

- Les événements déclencheurs, les points clés