

Stage pratique de 2 jour(s)

Réf : APR

Participants

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

Pré-requis

Connaissances de base en achat.

Prix 2020 : 1460€ HT

Dates des sessions

CLASSE A DISTANCE

07 déc. 2020, 01 avr. 2021
30 sep. 2021

PARIS

07 déc. 2020, 01 avr. 2021
30 sep. 2021

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

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.

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.

• A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui

Acheter des prestations de service

Ce stage vous présente les spécificités des achats de prestations de services et vous montre comment optimiser vos pratiques et vos techniques en ce qui les concerne. Il met en évidence les risques juridiques spécifiques et propose une démarche pour faciliter les interactions entre acheteurs et prescripteurs.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

- [1\) Enjeux et spécificités de l'achat de prestations](#)
- [2\) Construire le cahier des charges d'un achat de prestations](#)
- [3\) Pré qualifier et sélectionner les prestataires](#)
- [4\) Organiser la consultation et négocier](#)
- [5\) Éviter les principaux risques associés aux prestations de services](#)
- [6\) Suivre l'exécution de la prestation](#)

Méthodes pédagogiques

À partir de la cartographie de leur portefeuille d'achats de prestations, les participants structurent les étapes du processus achat. Études de cas. Ateliers. Boîte à outils.

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.
- 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.

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.

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.