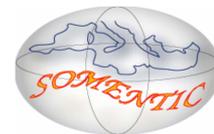


Formation Management Opérationnel

Titre	Les Contrats Nationaux & Internationaux : Négocier et rédiger efficacement les clauses Maîtriser les risques juridiques de vos contrats
Durée	3 jours
Langue	Français
Coût	56710 da demi pension
Objectifs	<p>Les contrats constituent encore et toujours la base des relations commerciales, c'est pourquoi il est nécessaire pour les entreprises de mettre en place des méthodes efficaces de gestion des contrats. Cette formation vous apporte les connaissances pour gérer et exécuter les processus de gestion des contrats et Garantir l'atteinte des objectifs fixés et la clôture réussie du contrat</p> <p><u>Au cours de cette formation vous apprendrez à :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Déterminer le type de contrat le mieux adapté <input type="checkbox"/> Utiliser des modèles de prise de décision pour sélectionner le fournisseur <input type="checkbox"/> Reconnaître les problèmes courants pouvant survenir dans le processus <input type="checkbox"/> Mettre en évidence la différence entre la position de l'acheteur et celle du vendeur <input type="checkbox"/> Orchestrer le processus de négociation pour des résultats "gagnant-gagnant" <input type="checkbox"/> Employer des stratégies et techniques contractuelles permettant de maximiser les résultats. <input type="checkbox"/> Gérer efficacement le cycle de vie d'un contrat <input type="checkbox"/> Analyser l'impact d'une demande de changement de contrat
A qui s'adresse la formation	Ingénieur d'affaires, chef de projet, responsable commercial et Export, responsable de zone. Collaborateur des services juridiques.
Contenu	<p style="text-align: center;">Programme</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> <u>Justification des contrats</u> Éviter, diminuer et transférer les risques - Contrôler les coûts avec l'aide des participants impliqués d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement - Gérer les relations acheteur-vendeur <input type="checkbox"/> <u>Définition des principes d'un contrat - Les bases juridiques</u> Clarifier les éléments qui constituent un contrat irrévocable - Démystifier le jargon juridique <input type="checkbox"/> <u>Évaluer les options adaptées de fixation des prix</u> Analyser les éléments clés - Évaluer la pertinence des termes <input type="checkbox"/> <u>Lancement du cycle de vie du contrat - Justifier le contrat</u> Conduire une analyse des besoins - Décider de "faire" ou "d'acheter" <input type="checkbox"/> <u>Préparer un plan d'approvisionnement</u> Définir les objectifs du contrat et la charte de projet - Créer un plan de communication - Définir une approche de contrat <input type="checkbox"/> <u>Définir les prestataires potentiels</u> Recueillir des informations relatives au marché - Analyser les capacités en fonction des critères spécifiés - Limiter les fournisseurs.



Contenu
(suite)

Optimiser la communication pour une relation "gagnant-gagnant"

Tenir compte des besoins conflictuels des acheteurs et des vendeurs - Utiliser des méthodes efficaces pour obtenir des informations

Optimiser la sélection des prestataires - Solliciter les prestataires

Revoir les composants clés - Traiter et diffuser la demande

Affiner les critères d'évaluation

Appliquer les bonnes pratiques - Utiliser des outils et techniques analytiques et heuristiques

Étudier les propositions

Déterminer le processus d'évaluation - Évaluer les services et produits du prestataire - Renforcer l'efficacité de l'évaluation.

Négocier des résultats favorables - Principes et outils

Choisir un modèle de négociation adapté - Créer un plan efficace

Considérations tactiques

Anticiper la stratégie du vendeur - Préparer la stratégie de l'acheteur

Influencer les négociations

Définir les rôles et les attentes - Optimiser l'environnement pour obtenir de bons résultats

Finaliser les termes du contrat

Rédiger une première version du document - Obtenir la signature des parties prenantes pour approbation

Exécution du contrat - Gérer le contrat

Perspectives de l'acheteur en opposition à celles du vendeur - Le rôle du chef de projet pendant la mise en oeuvre

Outils de gestion des contrats

Études des performances - Audits d'inspection - Processus de réclamation des paiements - Rapports administratifs

Coordonner plusieurs contrats

Utilisation du contrat dans le cadre du projet - Évaluer l'impact au sein de l'entreprise

Gérer les problèmes

Analyser les impacts potentiels - Identifier, évaluer et diminuer les risques

Clôture du contrat - Valider l'exécution des termes et conditions

Vérifier la conformité des livrables - Délivrance du service ou du produit en conformité avec les clauses contractuelles - Autoriser le paiement final au prestataire

Suivi en matière de support et maintenance

Accords de niveaux de services, assurances et garanties - Gérer les mises à jour et les mises à niveau

Nb Consulting Siège Social : N°8 Lotissement El-Fadjre, Batna , ALGERIE

Site Web : www.nb-consulting-dz.com /E-mail : nc.management.audit.qhse@gmail.com

Tel : +213 (0)558 13 18 88/ Fax : +213(0)33 85 43 85

N°Immatriculation Au RC 1159892/11 رقم التسجيل

الرقم التسلسلي 1363259