



3  
Jours

## Les achats de prestations intellectuelles

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-11

### Objectifs de la formation

- Examiner les spécificités des achats de prestations intellectuelles
- Gérer un portefeuille d'achat de prestations intellectuelles
- Identifier les risques et les obligations liés aux achats de prestations intellectuelles
- Gérer les demandes internes et appréhender tous les aspects formels et informels de ces achats

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1

#### 1. Identifier le périmètre des prestations intellectuelles

- Définir la notion
- Le marché de la prestation intellectuelle (évolutions, structures, service, etc.)
- Les domaines de l'entreprise qui font appel à ces ressources externes
- Les différents types de prestations
- Les spécificités du cadre de ces achats (humain, technique, compétences, durée, définition du besoin)

#### 2. Gérer les aspects formels et informels de ces achats

- Formaliser et cadrer la définition du besoin en matière de compétences, savoir-être et savoir-faire
- Réalisme de la demande, objectif et moyens accordés
- Borner et encadrer les aspects humains et relationnels
- Déterminer le type de tarification
- Les livrables attendus
- Définir un planning et anticiper les délais
- Définir un niveau de qualité attendu et son évaluation
- La rationalisation et l'optimisation du panel fournisseur
- La mise en place de critères de sélection



## Jour 2

### 3. Gérer la formalisation

- Rédaction d'un cahier des charges
- Mise en place d'outils et de critères de sélection des fournisseurs
- Choix du contrat
- Le contrat
- La sous-traitance
- Les responsabilités et engagements des parties
- Obligation de moyen ou de résultat
- Réalisation d'un planning et des étapes et conditions de validation
- Mise en place de KPI
- Les outils de suivi et d'évaluation de la performance

## Jour 3

### 4. Identifier les risques et les prévenir

- Protection intellectuelle et les différents droits (reproduction, utilisation, diffusion, etc.)
- Sécurité des données et des informations de l'entreprise
- Confidentialité
- Risque fournisseur
- Délit de marchandage et prêt de main d'oeuvre illicite
- Les bonnes pratiques

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Toute personne en charge des achats



## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- La formation est composée à la fois de contenus théoriques permettant de développer les thèmes fondamentaux et de contenus pratiques permettant au formateur de faire le lien entre les sujets traités et l'expérience professionnelle de l'apprenant.

### Modalités d'évaluation

- Au cours de la formation des études de cas ou des exercices seront proposés aux stagiaires pour qu'ils puissent mettre en pratique les savoirs dispensés et ainsi s'approprier les connaissances. À l'issue de la formation des exercices de test (quiz, QCM, etc.) évalueront la bonne acquisition de celles-ci.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de celle-ci.

