



2 Jours L'achat de prestations de services

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-01

Objectifs de la formation

- Définir l'achat de frais généraux et de prestations de services
- Utiliser des outils pour l'achat de frais généraux et des prestations de services
- Développer sa capacité à anticiper les risques sur ce type de contrats
- Préparer ses négociations d'achat en identifiant des leviers de négociation

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Gérer les achats de frais généraux et de prestation de services

- L'organisation des achats et son impact en termes d'efficience
- Les règles relatives à la fonction achat dans une organisation
- Connaître les spécificités de l'achat de prestations de services
- La place des achats de frais généraux dans l'organisation
- Notions d'externalisation et de sous-traitance des prestations
- Pourquoi faire appel à la sous-traitance et à des prestataires externes
- Les contraintes de l'achat de frais généraux et de prestations de services

Jour 1 - Après-midi

2. Distinguer les achats des frais généraux

- Le Gardiennage et la surveillance des locaux
- L'entretien des locaux et nettoyage
- L'entretien d'espaces verts
- L'externalisation des fonctions accueil et restauration
- Les Transports et les déplacements



- Les achats d'intérim
- Les services informatiques et télécommunication
- La reprographie, fournitures et consommables

Jour 2 - Matin

3. Identifier les aspects juridiques

- Les différents types de contrats (entreprise, vente, louage, sous-traitance)
- Les risques juridiques liés à certaines prestations
- Les notions d'obligation de moyens et d'obligation de résultats
- Les conditions liées à l'intérim
- Préparer et organiser l'accès des entreprises extérieures en respectant les règles de sécurité
- Les clauses habituelles des contrats d'achats de frais généraux et de prestation de services

Jour 2 - Après-midi

4. Appliquer le processus achat à l'achat de frais généraux et des prestations de services

- Traduire une demande opérationnelle en besoin fonctionnel
- Rédiger un cahier des charges technique et fonctionnel
- Définir les critères d'évaluation et de sélection des prestataires
- Consultation et dépouillement des offres
- Définir les leviers de négociation adéquats
- Le suivi de la réalisation des prestations
- L'évaluation de la conformité des prestations

Pré-requis

Connaître les fondamentaux des achats

Public cible

Acheteur hors production, acheteur frais généraux ou de prestations de services, responsable services généraux, personne en charge des achats de frais généraux



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.

