



NEW !

# GESTION DES CONTRATS

## Durée

⚙️ 04 jours / 24 heures

## Horaire

⚙️ 08h30 à 15h30

## Dates de programmation

⚙️ 21 au 24 mai 2019

⚙️ 20 au 23 août 2019

⚙️ 17 au 20 déc. 2019

## Public concerné

⚙️ Responsables et Collaborateurs des Services Achats / Ventes

⚙️ Juristes

⚙️ Tout Responsable et Opérationnel concerné par les contrats d'achat ou de vente

## Objectifs

L'objectif général de la formation est de permettre aux participants de développer des compétences en vue d'une meilleure maîtrise des processus de gestion des contrats à ses différentes étapes.

À l'issue du séminaire, les participants devraient être en mesure de :

- ❑ Établir efficacement les contrats, en réponse aux besoins de l'Entreprise et en respect des différentes contraintes, dont les coûts, qualité et délais.
- ❑ Gérer efficacement le contrat à ses différentes étapes : avant la signature du contrat (négociation, signature etc.) – pendant le contrat (les différents aspects du suivi du contrat, de l'évaluation etc.) – gestion des conflits et des risques.
- ❑ Gérer la fin du contrat.

## Parcours pédagogique

### THÈME 1 : PRINCIPES DE LA GESTION DES CONTRATS

### THÈME 2 : ANALYSE DES BESOINS ET RÉDACTION DES TDR/CAHIER DES CHARGES

### THÈME 3 : CONCLUSION DU CONTRAT : SÉLECTION, NÉGOCIATION ET SIGNATURE

### THÈME 4 : SUIVI DE L'EXÉCUTION DU CONTRAT ET ÉVALUATION

### THÈME 5 : GESTION DES RISQUES ET DES CONFLITS

### THÈME 6 : CLÔTURE DU CONTRAT : CONTINUITÉ OU ARRÊT DÉFINITIF