

ASSURER UNE GESTION STRATÉGIQUE DE SON PROJET ACHAT

Intégrez le mode projet pour optimiser vos marchés publics

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉS
PUBLICS

CODE :
APA41

Objectifs de la formation

- Intégrer les fondements de gestion de projet achat
- Appréhender les étapes de planification et de gestion des ressources du projet achat
- S'approprier la méthodologie pour piloter et suivre efficacement son projet
- Appréhender les concepts de gestion des risques dans le contexte d'un projet achat
- Explorer les leviers permettant de créer des synergies entre les acteurs du projet achat

Parmi nos formateurs

- **CHERAIR Nabila**
Coach en conduite du changement individuel ou collectif ,

Public concernés

- Directeurs du service marchés ; Responsables des cellules marchés ; Directeurs juridiques ; Acheteurs publics

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Communes < 20 000 habitants (ou élus) : Tarif Classe virtuelle : 695,00 €HT
- Communes < 20 000 habitants (ou élus) : Tarif Présentiel : 760,00 €HT
- Communes > 20 000 habitants (ou autres établissements) : Tarif Classe virtuelle : 895,00 €HT
- Communes > 20 000 habitants (ou autres établissements) : Tarif Présentiel : 960,00 €HT

La réussite d'un projet dans le cadre des marchés publics repose à la fois sur une gestion efficace et conforme aux réglementations en vigueur et sur la capacité de l'acheteur à fédérer toutes les parties prenantes impliquées. Cela permet d'établir un climat de collaboration et d'engagement mutuel favorisant ainsi le progrès et l'efficacité collective.

L'acheteur public est donc chargé non seulement d'acquérir des biens et des services, mais aussi de

garantir la transparence, l'équité et l'efficacité tout en favorisant l'innovation et la durabilité.

Au cours de cette formation, vous explorerez les meilleures pratiques liées à la gestion du projet achat, ainsi que les stratégies relationnelles pour surmonter les obstacles, disposer d'outils nécessaires pour accomplir votre rôle d'acheteur fédérateur et réussir vos missions dans le domaine des marchés publics.

ATELIER Les stagiaires discutent des problématiques rencontrés lors de la gestion de leurs projets

Cerner les fondamentaux de la gestion du projet achat

- Définir le projet et ses caractéristiques
 - Appréhender le cycle de vie d'un achat public
 - S'approprier les méthodologies de gestion de projet
 - Rappeler le processus des achats publics
 - Cartographier les acteurs impliqués dans le projet achat
 - Quels sont les enjeux de la gestion de projet dans le contexte des marchés publics ?
-

EXERCICE Les stagiaires présentent, sous forme de fresque, les étapes du processus du projet achat et positionnent les acteurs impliqués

Planifier et gérer les ressources de son projet achat

- Elaborer une fiche d'identité du projet
 - Intégrer les outils de planification des projets : GANTT, PERT
 - Faire le point sur les ressources nécessaires
 - Focus sur les outils de gestion de projet collaboratifs
-

ATELIER Analyse d'un planning de projet présenté par le formateur et validation des ressources par les stagiaires

Lancer et piloter le projet d'achat

- Définir les conditions de succès du projet d'achat : périmètre, portage...
 - Créer son équipe de projet : définir les rôles et les responsabilités
 - Communiquer efficacement sur les enjeux du projet d'achat
 - Animer l'équipe projet : quels sont leurs intérêts et attentes
 - Suivre les indicateurs du projet d'achat
 - Communiquer les états d'avancement du projet
-

ATELIER Sur la base du projet traité dans l'atelier précédent, les stagiaires identifient les enjeux spécifiques du projet achat et élaborent un pitch de communication pour la réunion de lancement

Développer son leadership et sa capacité à gérer une équipe

- Quels sont les styles de leadership pour une gestion optimale d'un projet achat ?
- Adopter une vision claire et inspirante pour mobiliser toutes les parties prenantes
- Identifier les outils nécessaires pour gérer une équipe pluridisciplinaire

MISE EN SITUATION Sur la base de volontariat, les stagiaires partagent leurs difficultés et les résolvent dans le cadre d'un jeu de rôle

Comment créer des synergies entre les acteurs du projet achat

- Appréhender les techniques de communication efficaces avec et entre les parties prenantes internes
 - Associer les acteurs externes du projet
 - Développer une culture de collaboration et de partage d'information au sein de son équipe
 - Encourager l'innovation et la créativité collective
-

ATELIER Discussion sur l'importance de développer la synergie entre les acteurs du projet achat et des leviers d'une communication efficace et d'une collaboration proactive

Evaluation des acquis et débriefing final

Dates

Classe virtuelle	Paris
05/06/2024	24/09/2024
	22/11/2024

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.

