

MESLI
CONSULTING

**FORMATION
GESTION DE CONTRAT
CLAIMS MANAGEMENT**



contact@mesli.consulting



+ 33 1 69 81 95 92

www.mesli-consulting.com



ORACLE
Gold Partner

ORGANISME DE FORMATION ENREGISTRÉ SOUS LE N° 11 91 06522 91

36 RUE VICTOR BASCH – 91300 MASSY





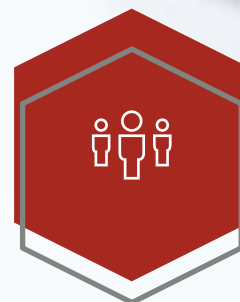
Objectifs

Acquérir les bonnes pratiques du management de contrat
Identifier les fondamentaux de la gestion de contrat
Contrôler le cycle de vie du contrat
Identifier les risques du contrat
Analyser et agir sur les interactions entre gestion de projet et gestion de contrat.



Acquis

A l'issue de cette formation chaque participant sera en mesure de contribuer aux bonnes pratiques de la gestion de contrat.



Public

Cette formation s'adresse aux chefs de projets et toutes les personnes impliquées dans un projet de l'entreprise.



Pré-requis

Les fondamentaux de la gestion de projet.

Modalités d'évaluation

Évaluations des acquis via exercices de mises en situation, auto-évaluation et attestation de fin de formation.



Méthodes mobilisées Support pédagogique

Tous les participants se verront remettre des supports pédagogiques en fin de formation. Cette formation comprend une partie théorique ainsi qu'une étude de cas.



Nos formateurs

Nos formations sont dispensées par des experts internationaux reconnus pour leurs compétences et leurs expertises dans la gestion de contrat et la gestion des réclamations clients et fournisseurs.

INFOS PRATIQUES



Durée:
3 jours
21 heures



Dates:
Nous contacter
+33 1 69 81 95 92



Lieux de la formation:
Intra-entreprises
Massy

Appropriation du Marché

Types de Marchés, Types de contrats

L'Offre (Marché) / Hiérarchie des documents

Aspects juridiques de la formation et de la validité des contrats

Inter relation entre le management de projet et la gestion de contrat

Introduction au droit des obligations / Importance de la bonne foi

S'approprier le marché / Identifier les pièces

Phase de préparation de chantier

Planification de chantier

Le pilotage stratégique des contrats :

- Savoir analyser un contrat et en déduire une stratégie d'exécution
- Les outils de pilotage contractuel

Études de Cas pratiques

Aspects Méthodologiques

La gestion des risques liés au contrat Administration de Contrat

- La gestion des courriers
- Le suivi documentaire des livrables – GED
- Les travaux modificatifs, mises en demeure, OS
- Avenants
- La Facturation
- Réception et décompte final

Optimiser son reporting client

- Journal de chantier
- Compte rendus de réunions
- Validation des documents techniques
- Reporting mensuel

Maîtriser le risque fournisseur et sous-traitants

Études de Cas pratiques

Réclamations et Gestion des Litiges

Qu'est-ce qu'une réclamation ?

Quand faire une réclamation ?

Les divers modes de règlement des litiges

Comment préparer une réclamation

- Documentation
- Analyse des retards réclamatatoires
- Réalité du préjudice
- Méthodes de chiffrages des réclamations

Stratégie de traitement d'une réclamation

Comment préparer / établir une contre réclamation

Négociation des réclamations

Études de Cas pratiques

Conclusion / Retour à chaud



JOUR 1



JOUR 2



JOUR 3