

# FORMATION GESTION DE CONTRAT CLAIMS MANAGEMENT



✉ [contact@mesli.consulting](mailto:contact@mesli.consulting)

☎ +33 1 69 81 95 92

[www.mesli-consulting.com](http://www.mesli-consulting.com)

**ORACLE**  
Gold Partner



# FORMATION GESTION DE CONTRAT CLAIMS MANAGEMENT

+33 1 69 81 95 92

contact@mesli.consulting

## INFOS PRATIQUES



**Durée :**  
**3 jours (21 heures)**



**Dates :**  
Nous contacter  
+33 1 69 81 95 92



**Lieux :**  
Intra-entreprises  
Massy (91)  
En distanciel  
(Visioconférence)



### 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



### Public

- Cette formation Primavera P6 gestion des coûts s'adresse aux chefs de projets et à toutes les personnes impliquées dans un projet de l'entreprise



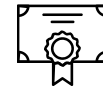
### Méthodes mobilisées Support pédagogique

- 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



### Acquis

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



### Pré-requis

- Les fondamentaux de la gestion de projet



### Modalités d'évaluation

- Évaluations des acquis via exercices de mises en situation, auto-évaluation et obtention d'une attestation de fin de formation



## PROGRAMME DE FORMATION

### Jour 1

#### 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**

**Interrelation 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**

### Jour 2

#### 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
- Comptes 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 réclamatoires
- 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**

*Dernier mise à jour de la plaquette : 21 décembre 2023*