



## 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.

