

● Pilotage de prestataires

Réussir votre sous-traitance à l'aide d'un partenariat exigeant et gagnant-gagnant

Code
51132

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 528 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Chefs de projet - Contract Managers
- Acteurs projets en relation avec des prestataires externes (pilotes, acheteurs, etc.).

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

Objectifs pédagogiques

- Définir le cadre de contractualisation
- Établir un cadre opérationnel et décisionnel
- Anticiper les risques et les dérives
- Développer une posture de gouvernance
- Piloter la prestation et la performance

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter votre questionnaire préparatoire et démarrer votre parcours : quiz le "saviez-vous ?", auto-positionnement. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Définir le cadre de contractualisation

Se connecter aux enjeux

- Contexte et enjeux de sous traiter l'activité
- Poser les bases d'une relation prestataire structurée
- Action : exploration contextuelle

S'appuyer sur un dispositif contractuel

- Etablir les obligations de résultats, de moyens, rédiger un cahier des charges fonctionnel
- Contractualisation : SLA, pénalités, indicateurs de performance
- Outil-clé : caractéristiques des obligations

Evaluation : quiz de connaissances

Établir un cadre opérationnel et décisionnel

Définir un cahier des charges

- Besoins, livrables, MUST

Méthode des 5 W (Who, What, When, Where, Why)

- Suivi des présences et remise
- d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Déterminer les critères et niveaux de Service
- Jeu : « critique mon exigence »

Gouverner « AVEC »

- Identifier les parties prenantes et clarifier leur rôle
- Instances décisionnelles et stratégiques
- Memo : méthode RACI pour la gouvernance
- Exercice : plus d'efficacité des instances

Evaluation : rédiger des exigences MUSTs

Anticiper les risques et les dérives

Actionner ses marges de manœuvre

- Déterminer les leviers actionnables
- Cartographie et plan de mitigation des risques
- Réponse graduée et systématique
- Exercice : construire son escalade

Limiter les risques

- Evaluer les risques juridiques : indices, preuves
- Mesurer les risques relationnels : ressentis
- Memo: les risques juridiques et opérationnels

Evaluation : discerner les situations sensibles

Développer une posture de gouvernance

Tirer parti de chaque circonstance

- Mes styles de pilotage
- L'adaptation aux situations
- Test : style de pilotage

Gouverner « équilibré »

- Entre ingérence et indifférence
- Comment être un bon client ?
- Action : améliorer ma posture cliente

Evaluation : gouvernance, ingérence, indifférence

Piloter la prestation et la performance

Piloter la qualité

- Transformer le pilotage en levier de performance
- Déterminer les outils, processus et rituels de suivi, les indicateurs (KPI) et suivi de performance

Etablir le dossier des écarts de prestation

- Outil-clé : le dossier des écarts

Piloter les rencontres

- Préparation des réunions de pilotage
- Analyses factuelles et soin relationnel
- Instant déclic : préparer le COPIL

Evaluation : chacun acteur du COPIL

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 1-2 Oct. 2026
- 23-24 Nov. 2026

A DISTANCE

- 1-2 Oct. 2026 – Session Garantie
- 17-18 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

BORDEAUX

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

CHAMBERY

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

GRENOBLE

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

LILLE

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

LYON

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

MARSEILLE

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

NANTES

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

NICE

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

NIORT

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

PAU

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

RENNES

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

ROUEN

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

STRASBOURG

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

TOULOUSE

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026

TOURS

- 1-2 Oct. 2026
- 17-18 Déc. 2026