

## Contract management / Dispositif in situ - Parcours 4 jours + 6 heures

Assurer au quotidien la fonction de Contract Management

Code  
**701444**

Durée  
**4 jours +  
6h**

Tarif Inter\*  
**2 916 €  
HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### PUBLIC

Juristes - Acheteurs - Project managers - Contract managers - Toute personne intervenant de manière opérationnelle dans la gestion de contrats (amont, aval, achat, vente), de manière occasionnelle ou à temps plein

### PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience de la gestion de projets ou de contrats ou avoir suivi la formation :

[Principes essentiels du droit des contrats - Blended learning \( 3108 \)](#)

### LES POINTS FORTS

Dispositif innovant, pour une application rapide et opérationnelle sur son poste de travail de la fonction de Contract Manager, décomposé comme suit : 2 + 2 jours en séances collectives et 4 entretiens individuels de 1h30 de suivi opérationnel

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour de situations référentes à mettre en œuvre dans son environnement de travail
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation terrain
- Apprentissage collaboratif et partage d'expériences lors des séances collectives
- Accompagnement individuel lors d'entretiens de suivi opérationnel
- Découpage du parcours en favorisant les apprentissages et le transfert en situation de travail

### 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

## Objectifs pédagogiques

- Cerner les enjeux du contrat et du Contract Management dans les relations d'affaires
- Identifier les phases du cycle de vie contractuel et les tâches assignées au CM à chaque étape du cycle
- Convertir la stratégie Contractuelle en gouvernance et en dispositif de pilotage CMT (indicateurs/KPI CMT)
- Mettre en œuvre les moyens assurant la traçabilité des événements et l'assistance contractuelle
- Poser les bases de la sensibilisation contractuelle
- Gérer les risques et opportunités contractuels
- Effectuer un suivi de l'exécution contractuelle

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

PREMIERE PARTIE JOURS 1 & 2 : CONSTRUIRE UNE GOUVERNANCE DU CONTRACT MANAGEMENT

### Cerner les enjeux du contrat et du Contract Management dans les relations d'affaires

Intégrer les implications de l'existence d'un contrat dans une relation d'affaires

- Grandes étapes de l'histoire du Contract Management
- Panorama et chiffre clés du Contract Management
- Activité pédagogique : questions pour un champion

Repérer les risques et les opportunités liés au Management des contrats pour les organisations

- Freins et bénéfices du développement du Contract Management

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 parcours complet

#### **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](mailto: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.

- Tendances du marché
- Activité pédagogique : jeu du dictionnaire

## **Identifier les phases du cycle de vie contractuel et les tâches rattachées à la fonction Contract Management**

### Décrire les phases du cycle de vie du contrat

- Cycle de vie du contrat
- Critères de déclenchement
- Activité pédagogique : dessine-moi le cycle de vie du contrat

### Définir les tâches et les livrables-clés associées au processus Contract Management

- Cartographie des processus de l'AFCM
- Déroulé des tâches et activités
- Activité pédagogique : mon TOP 3 des activités prioritaires

## **Convertir la stratégie contractuelle en dispositif de pilotage Contract Management**

### Définir ou intégrer la stratégie contractuelle

- Gouvernance contractuelle
- Schémas Contractuel et d'exécution
- Activité pédagogique : canevas du Contract Management

### Construire son Contract Management Plan (CMP)

- Incontournables du Contract Management Plan
- Indicateurs et KPI (référentiel AFCM)
- Activité pédagogique : « Loc'Immo Vacances »

## **Mettre en œuvre les moyens assurant la traçabilité des événements et l'assistance contractuelle**

### Assurer la gestion documentaire nécessaire aux obligations contractuelles

- Outils du marché
- Modalités d'administration : registre des événements
- Activité pédagogique : partage de bonnes pratiques

### Identifier les moments-clés de l'assistance contractuelle

- Assistance amont : appel d'offres/consultation, analyse d'offres, négociations
- Assistance aval : gestion des changements, des écarts, des différends, RETEX
- Activité pédagogique : cafeteria Learning - atelier personnalisé (ressources synthétiques ...)



## Affirmer la fonction Contract Management

- Posture et positionnement dans son éco-système
- Outils de résolution : positions de vie, triangle dramatique (persécuteur, victime, sauveur)
- Activité pédagogique : jeu de rôles

DEUXIEME PARTIE JOURS 3 & 4 : PILOTER LE CONTRACT MANAGEMENT

## Poser les bases de la sensibilisation contractuelle

### Analyser les niveaux de sensibilisation nécessaires

- Besoins
- Niveaux de maturité contractuelle des parties prenantes
- Activité pédagogique : matrice BMC

### Construire son plan de communication Contract Management

- Ingrédients d'un plan de communication Contract Management
- Moments clés : kick-off, revues contractuelles, validation contractuelle, contract awareness, renouvellement
- Activité pédagogique : cas pratique "Pitch Elevator"

## Gérer les risques et opportunités contractuels

### Identifier et cartographier les risques et opportunités contractuels (ROCs)

- Matrice AMDEC, critères de hiérarchisation
- Registre des risques et des opportunités
- Activité pédagogique : brainstorming

### Piloter les risques et opportunités

- Plans d'actions, fiches d'analyse des risques et provisions
- Clôture des risques, revue des opportunités
- Activité pédagogique : modèle de registre des ROCs

## Effectuer un suivi de l'exécution contractuelle

### Analyser un évènement Contractuel pour décider de l'action à mettre en place

- Evènement, écart, changement, différend, réclamation : identification, référencement, gestion
- Grille d'analyse

### Capitaliser en Contract Management

- Méthodologie de capitalisation : ressources, objectifs, réussites/échecs, solutions, indicateurs, communication
- Les 6 étapes de l'analyse réflexive de Gibbs
- Activité pédagogique : partage d'expériences



### TROISIEME PARTIE : ENTRETIENS DE SUIVI OPERATIONNEL (6 heures)

Au terme des séances collectives, quatre entretiens individuels de suivi opérationnel sont planifiés. Ils sont menés à distance par l'intervenant qui assure alors un rôle d'accompagnateur sur la base des situations référentes de la fonction de Contract Management. Chaque entretien dure 1h30. Il permet la contextualisation et la personnalisation des situations dans l'environnement de travail de chaque participant, les analyses réflexives en amont et en aval de leur mise en œuvre pour chacune d'entre elles. La structuration et la méthodologie employées permettent une autonomisation rapide du participant dans son propre apprentissage. Les résultats de chaque action sont autant de facteurs qui favorisent engagement et utilisation directe des outils et méthodes proposés durant le parcours.

Les dates des entretiens de suivi à distance sont les suivantes :

- Promotion n°1 :
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 8 ou 10 avril 2025
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 12 ou 15 mai 2025
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 3 ou 5 juin 2025
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 17 ou 19 juin 2025
  
- Promotion n°2 :
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 4 ou 6 novembre 2025
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 18 ou 21 novembre 2025
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 2 ou 4 décembre 2025
  - Entretien de suivi à distance (1H30) : 16 ou 17 décembre 2025

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et 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

...

### A DISTANCE, PARIS

- 1 Oct. au 16 Déc. 2026
- 1 Oct. au 17 Déc. 2026

