

FORMATION

APPROFONDISSEMENT PLAN DE PROGRES DANS LA SPHERE PUBLIQUE.

Code : PPRG

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

Acheteurs publics confirmés
Juristes achats publics

Prérequis :

Maitrise des contrats
Acheteur en place.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les mécanismes des plans de progrès dans le cadre des marchés publics.
Savoir les animer.

Méthodes pédagogiques :

Méthode Accelerated Learning ®. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.

Un quizz est réalisé à l'issue et corrigé.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés
Supports des résumés
Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Jour 1

Accueil, Introduction, Tour de table.

Temps 1 : « rappels sur le plan de progrès »

Objectif du temps 1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris le fonctionnement du plan de progrès.

Cas pratique : remise dans l'ordre du puzzle (différent de celui vu à l'IGPDE)

Méthode du cas pratique : un fonctionnement de plan de progrès est donné, les stagiaires remettent dans l'ordre pour comprendre la mécanique.

Résumé(s) fourni(s) :

- Vue Synthétique du plan de progrès : rappel sur les trois boucles d'optimisation économique des achats publics. Place du plan progrès dans ces trois boucles.
- Cas d'application.

Temps 2 : « faire appel au plan de progrès »

Objectif du temps : A l'issue de ce temps, les stagiaires sauront inscrire dans les pièces du marché, les clauses faisant appel au plan de progrès.

Cas pratique : texte à Trou.

Méthode du cas pratique : un DCE est fourni dans lequel un plan de progrès doit être incorporé. Des instructions sont données par le formateur, et les stagiaires complètent en groupe le DCE en question.

Résumé(s) fourni(s) :

- Un DCE type

Temps 3 : « dépouiller des réponses contenant des plans de progrès : des critères aux notes »

Objectif du temps 3 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris le fonctionnement du plan de progrès.

Cas pratique : travail en groupe : évaluation de 3 offres.

Méthode du cas pratique : les stagiaires font l'évaluation (rapide) de 3 offres proposant un plan de progrès, en fonction des critères émis dans le RC du DCE.

Résumé(s) fourni(s) :

- Au préalable, Comment apprendre à pondérer la notion de qualité du plan progrès ?
- Synthèse : des critères aux notes. Comment évaluer les meilleurs plans de progrès ? Comment les noter ?
- Utilisation de la matrice de sensibilité.

Temps 4 : « négocier dans le cadre du plan de progrès : de la négociation aux avenants »

Objectif du temps 4 : A l'issue de ce temps, les stagiaires sauront négocier les plans de progrès dans le cadre de ce qui est permis dans les marchés publics.

Cas pratique : négociation d'un plan de progrès avec le formateur.

Méthode du cas pratique : préparation en groupe, 2 stagiaires (un de chaque groupe) viennent négocier avec le formateur qui joue le rôle du fournisseur. Cas pratique

Résumé(s) fourni(s) :

- La relation gagnante
- La méthode comportementale associée

- Connaitre, comprendre convaincre, conclure
- Les avenants.

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

.....

Conditions commerciales :

Prix en intra (chez vous) :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

- Si la date est déjà fixée (inscrite sur le site) :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

.....

Dates prévues en inter :

Voir le site. Si elle n'est pas inscrite, vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficiez des **3 avantages « first customer »** : voir ci-dessus.

.....

Commercialisation aussi par :

Stage commercialisé uniquement par nos soins.
Stages inscrits au catalogue du ministère de la défense.