FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtriser les fondamentaux de l'achat de prestations intellectuelles en 1 journée

Le 07/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Analyser le fonctionnement des achats de prestation intellectuelles
- Assurer la gestion d'un portefeuille d'achat
- Maîtriser les enjeux, risques et obligations relatifs aux achats de prestations intellectuelles
- Identifier l'ensemble des leviers formels et informels relatifs aux achats de prestations intellectuelles

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Introduction aux Achats de Prestations Intellectuelles

- Définition et spécificités des prestations intellectuelles par rapport aux biens matériels.
- Vue d'ensemble du marché des prestations intellectuelles et son importance stratégique pour les entreprises.

Analyse du Fonctionnement des Achats de Prestations Intellectuelles

- Processus d'achat typique pour les services intellectuels : de l'expression du besoin à la sélection du prestataire.
- Critères clés dans le choix d'un fournisseur de services intellectuels.

Gestion d'un Portefeuille d'Achat

- Stratégies pour une gestion efficace d'un portefeuille d'achats de prestations intellectuelles.
- Techniques pour évaluer et optimiser la performance des fournisseurs.

Enjeux, Risques et Obligations

- Identification des principaux enjeux stratégiques, financiers et opérationnels liés aux achats de prestations intellectuelles.
- Analyse des risques (juridiques, de qualité, de délais) et des obligations contractuelles (confidentialité, propriété intellectuelle).

Leviers Formels et Informels dans les Achats

- Exploration des leviers formels : processus d'appel d'offres, négociation contractuelle, clauses spécifiques.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Compréhension des leviers informels : réseau professionnel, négociation basée sur la confiance et la réputation.

Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Simulation d'un processus d'achat complet pour une prestation intellectuelle.
- Analyse d'études de cas réelles illustrant les défis et meilleures pratiques dans les achats de services intellectuels.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne exerçant une activité commerciale ou travaillant dans un service commercial

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.