

FORMATION CAHIER DES CHARGES

Code : CDC1

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

- Prescripteurs
- Acheteurs publics et privés.

Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les mécanismes d'élaboration des cahier des charges..

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 : «L'acte d'achat, le rôle de l'acheteur, le rôle du prescripteur, l'importance du binôme »

Objectif du temps : Qui fait quoi ? Acheteur prescripteur : « si chacun fait le boulot de l'autre, cela fonctionne mal »

Quizz individuel : qui fait quoi ?

Résumé fourni :

- Le travail en binôme.

Temps 2 : «Les notions de coûts, de prix, de marge »

Objectif de ce temps :

- Les outils pour attaquer les coûts,
- Les outils pour attaquer la marge

Message à faire passer :

Il y a plein d'outils pour attaquer ce qui compose les coûts (remise en cause, analyse de la valeur, effets volumes..), et ils sont de nature différentes de ceux pour attaquer la marge (négo, mise en concurrence, image...). Les cahiers des charges permettent d'attaquer les coûts.

Quiz –jeu : relier les outils à « attaque les coûts » ou « attaque la marge ».

Résumé fourni :

- Les coûts, Les prix La marge et le rôle du cahier des charges

Temps 3 : «Introduction au cahier des charges »

Méthode pédagogique : Exemples réels, de bons exemples et de plus absurdes.

Résumé fourni :

- Le rôle du cahier des charges.

Temps 4 : « Le cahier des charges techniques. »

Objectif de ce temps

Comment faire un CDCT cohérent.. ?

Quels sont les pièges à éviter (obligation de moyen, obligation de résultat...)

Comprendre comment fonctionne le template de cdc technique fourni par le formateur.

Cas pratique : Un CDC d'une pièce dessinée par le BE ... intérêts et dangers.

Résumé fourni :

- Le cahier des charges technique.

Jour 2

Temps 5 : Le cahier des charges fonctionnel

Objectif de ce temps : comprendre l'intérêt du CDCF

Définition

Un jeu du parapluie : les stagiaires donnent les contraintes du cahier des charges fonctionnel du parapluie, et le formateur fait une réponse qui convient au cahier des charges, mais pas aux stagiaires... objectif pédagogique : un parapluie, ça n'est pas que « un objet qui protège de la pluie »...il faut penser à tout ce qui entoure le strict besoin central.

Résumé fourni :

- Construire un CDCF
- Notions de contraintes, de flexibilité, de valeur d'échange
- Comprendre comment fonctionne le template de cdc fonctionnel fourni par le formateur.

Autre cas : le rangement de la salle de formation

Autre cas : l'achat d'un bien d'équipement.

Dans chaque cas, Reconstruire un CDCF en tenant compte des apports théoriques.

Temps 6 : repenser l'analyse des offres.

Objectif de ce temps : Passer de l'analyse du paraphrasage syntaxique à l'analyse des coûts induits.

Cas pratique : Analyse d'une réponse basée sur un CDC classique, et d'une réponse sur basée sur un CDCF.

Travail en sous groupe.

Résumé :

Les 3 temps de l'analyse des offres.

L'impact du CDCF sur le choix des critères d'analyse des offres.

Temps7 : Marier les 2 types de CDC: la technique du pivot.

Objectif de ce temps : Le mariage réussi d'un CDCT et d'un CDCF.

Exemple réel : la machine à bois. Un pivot réussi.

Résumé fourni :

- La technique du pivot.

Temps 7 : Synthèse : apprendre à trouver l'équilibre avant de lancer la consultation.

Temps didactique

Message : Les critères de l'équilibre :

On lance la consultation quand le coût cible est atteint

On a maximisé la concurrence

L'utilisateur sera satisfait de la solution

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement
- 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 :

- Si la date n'est pas encore fixée :

- 490 euros par jour pour 1 personne.
- 740 euros par jour pour 2 personnes.

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

1. 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 bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.
 3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

Dates prévues en inter :

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

Commercialisation uniquement par ERICS ASSOCIES.

Révision janvier 2017