

Management de contrat de projet

Durée : 2 jours

Lieu : à déterminer

DESCRIPTION :

Au cours de cette formation les participants apprennent et mettent en œuvre les principes fondamentaux du management des contrats de projet. Les techniques et méthodes abordés sont applicables sur des projets de toutes tailles qu'ils soient techniques (recherche, industrie) ou non techniques (organisation, services, finances, RH...)

PUBLIC CONCERNE :

Responsable de projet ou personne souhaitant évoluer vers un poste de gestionnaire de contrat (Contract Manager).

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Appréhender les enjeux et avoir une vision globale de la gestion de contrat
- Connaître et être capable de mettre en œuvre les processus et outils associés du Management de Contrat
- Amener les participants à s'assurer que les conditions du contrat sont respectées, que les risques commerciaux et financiers sont identifiés et maîtrisés, que les bonnes attitudes sont adoptées

INTERVENANTS :

Consultants auprès des directions d'entreprises, ils ont une connaissance pratique du management des projets dans les domaines de l'industrie et des services.

PEDAGOGIE :

Elle s'appuie sur une démarche participative. Les présentations didactiques alternent avec les exercices pratiques et les restitutions. L'étude de cas réalise la mise en application de la démarche. La journée de suivi favorise la mise en œuvre de la démarche dans la réalité du quotidien.

PREREQUIS :

Une expérience de conduite d'un projet est un facteur nécessaire à l'efficacité pédagogique de cette formation.

DEROULEMENT DE LA SESSION

1 - CONTRAT : VUE D'ENSEMBLE

Les enjeux du management de contrat
Types, caractéristiques et composantes du contrat
Le management de contrat dans le cycle de vie du projet
Rôles et responsabilités du Manager de contrat.

2 - PHASE DE PROPOSITION

Préparation de la proposition
Procédure de gestion des modifications
Vérification de la conformité
Approbation et négociation du contrat

3- PHASE INITIATION & PLANIFICATION

Analyse du contrat & Formation
Management du client
Procédure de modification
Stratégie des Réclamations
Contrat Interne

4 - PHASE EXECUTION DU PROJET

Management des exigences
Management des modifications du contrat
Contrôle des modifications et des Conditions Générales
Modifications et Réclamations discutées
Management défensif des Réclamations

5 - RETARD, PENALITE

Définitions et conditions

6- PHASE DE CLOTURE DU PROJET

Clôture financière
Transfert au client
Clôture - Checklist

7 - CONCLUSION & SYNTHESE

Conclusion - Fin de la session et Bilan

EXERCICES - ETUDE DE CAS

Ils progressent en même temps que la partie didactique du cours et permettent de mettre en œuvre les principes exposés pendant le cours.

Atelier 0 :

Caractéristiques du contrat ? Facteurs clés de succès ? Principales causes d'échecs ?

Atelier 1 :

Matrice de conformité

Atelier 2:

Revue de contrat : check-list et détection des problèmes

Atelier 3:

Bien démarrer ! Quels problèmes résoudre avant de se lancer dans l'exécution du contrat ?

Atelier 4 :

Traiter une demande de modification et défendre une réclamation

Atelier 5 : (jeux de rôles)

Différentes situations de management de contrat mise en scène et analysées avec les participants