



## PROGRAMME : REALISER ET NEGOCIER VOS ACHATS DE FORMATION

### OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre les spécificités du marché de la formation.
- Rédiger un cahier des charges précis.
- Savoir élaborer et lancer un appels d'offre.
- Savoir sélectionner le prestataire de formation et négocier.
- Définir les modalités de suivi de la formation.

### PUBLICS CONCERNES

Responsables Formation,  
Chargés de Formation, R.R.H.

### PRE REQUIS

Aucun

### DUREE : 2 jours

14 Heures en présentiel +  
1H de suivi par  
Webconférence à 45 jours.

### Programme détaillé :

#### Comprendre les spécificités du marché de la formation

La nouvelle réforme de la formation professionnelle et ses impacts.  
Repérer les différents acteurs et construire une base de données.  
Comprendre et identifier les normes de qualité.  
Analyser les objectifs pédagogiques des différents modes de formation.  
Connaitre tous les dispositifs de financement.

#### Rédiger un cahier des charges précis

Préciser les enjeux de l'Entreprise : contexte des actions.  
Structurer les clauses du cahier des charges : entraînement sur un modèle type.  
Analyse du besoin.  
Impliquer les clients internes.  
Préciser la cible, le contexte et l'environnement.  
Déterminer les principaux critères de compétences à développer et les objectifs à atteindre au plan quantitatif et qualitatif.

#### Elaborer et lancer un appel d'offre

Rédiger les éléments clefs.  
Déterminer le mode de diffusion : appels d'offre ouvert, fermé.  
Etablir les critères de sélection et d'attribution.  
Dépouiller les offres.  
Prendre les précautions d'usage : déontologie, certification, pérennité, prises de références.

## PROGRAMME : REALISER ET NEGOCIER VOS ACHATS DE FORMATION

### INTERVENANT

Conseil en Ressources Humaines et Formation, 20 ans d'expérience.

### DELAI D'ACCES

#### Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

#### Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. [www.activpartners.com](http://www.activpartners.com)

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

[inscription@activpartners.fr](mailto:inscription@activpartners.fr)

### TARIF

#### Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

#### Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise : Devis sur mesure, nous contacter

### ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



### Programme détaillé :

#### Sélectionner le prestataire et négocier

Constituer une grille comparative de prestations. Le C.Q.Q.O.Q.C.P.

Etudier les CV et références des intervenants.

Décomposer et comparer les postes de coûts.

Concilier l'optimisation du budget et l'exigence de qualité.

Sur quoi et comment négocier ?

Contractualiser et sécuriser la relation avec le prestataire.

#### Evaluer la performance des prestataires

Déterminer les critères d'évaluation de la formation avec le prestataire.

Organiser le suivi des actions de formation : modalités de suivi et mise en place des tableaux de bord, mesures correctives.

#### METHODES, FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Pragmatique, opérationnelle, interactive.

Alternance d'apports théoriques, réflexions du groupe et études de cas pratiques.

Intégration des derniers textes législatifs.

#### MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.