

The background is a gradient of blue shades. It features several 3D puzzle pieces of various sizes and colors (light blue, medium blue, dark blue). Some puzzle pieces have icons on them, such as a magnifying glass, a lightbulb, a bar chart, and a gear. There are also several blue spheres with icons, including a lightbulb, a bar chart, and a gear. The overall theme is business and management.

FORMATION GESTION DE CONTRAT CLAIMS MANAGEMENT

ORGANISME DE FORMATION ENREGISTRÉ SOUS LE N°11 91 06522 91
36 RUE VICTOR BASCH - 91300 MASSY
WWW.MESLI-CONSULTING.COM

INFOS PRATIQUES



Objectifs

- Acquérir les bonnes pratiques du management de contrat ;
- Identifier les fondamentaux de la gestion de contrat ;
- Contrôler le cycle de vie du contrat ;
- Identifier les risques du contrat ;
- Analyser et agir sur les interactions entre gestion de projet et gestion de contrat.



Acquis

À l'issue de cette formation chaque participant sera en mesure de contribuer aux bonnes pratiques de la gestion de contrat.



Public

Cette formation s'adresse aux chefs de projets et à toutes les personnes impliquées dans un projet de l'entreprise.



Pré-requis

Les fondamentaux de la gestion de projet.

Modalités d'évaluation :

- Évaluations des acquis via des exercices de mises en situation ;
- Auto-évaluation et obtention d'une attestation de fin de formation.



Méthodes mobilisés Supports pédagogiques

Tous les participants se verront remettre des supports pédagogiques en fin de formation. Cette formation comprend une partie théorique ainsi qu'une étude de cas.



Nos formateurs

Nos formations sont dispensées par des experts internationaux reconnus pour leurs compétences et leurs expertises dans la gestion de contrat et la gestion des réclamations clients et fournisseurs.

INFOS PRATIQUES



Durée

3 jours – 21 heures



Dates

Nous contacter :

- Par téléphone
+331 69 81 95 92
- Ou par mél :

contact@mesli.consulting



Lieux de la formation

- Inter entreprise ;
- Intra entreprise ;
- En visioconférence.

Programme de la formation Contract & Claims Management

Jour 1

Appropriation du Marché

- Types de marchés, types de contrats
- L'Offre (Marché) / Hiérarchie des documents
- Aspects juridiques de la formation et de la validité des contrats
- Interrelation entre le management de projet et la gestion de contrat
- Introduction au droit des obligations / Importance de la bonne foi
- S'approprier le marché / Identifier les pièces
- Phase de préparation de chantier
- Planification de chantier

Jour 2

Aspects méthodologiques

- **Le pilotage stratégique des contrats**
 - o La gestion des courriers
 - o Savoir analyser un contrat et en déduire une stratégie d'exécution : les outils de pilotage contractuel
 - o Le suivi documentaire des livrables – GED
 - o Les travaux modificatifs, mise en œuvre, OS
 - o Avenants
 - o La facturation
 - o Réception et décompte final
- **Optimiser son reporting final;**
 - o Journal de chantier
 - o Comptes rendus de réunions
 - o Validation des documents techniques Reporting mensuel
- **Maîtriser le risque fournisseur et sous-traitants ;**
- **Etudes des cas pratiques.**

Jour 3

Réclamations et Gestion des Litiges

- **Qu'est ce qu'une réclamation ?**
- **Quand faire une réclamation ?**
- **Les divers modes de règlement des litiges**
- **Comment préparer une réclamation**
 - o Documentation
 - o Analyse des retards réclamationnaires
 - o Réalité du préjudice
 - o Méthodes de chiffrages des réclamations
- **Stratégie de traitement d'une réclamation**
- **Comment préparer / établir une contre réclamation**
- **Négociation des réclamations**
- **Études de Cas pratiques**
- **Conclusion / Retour à chaud**

Contact

 **Bureau France :**
36 rue Victor Basch, 91300 Massy

 Tel : +33 1 69 81 95 92

 **Bureau Belgique :**
Rue des Colonies, 11, 1000 Brussels

 Tel : +32 2 517 62 20

 contact@mesli.consulting

