

Comment réussir ses achats de formation ?

Public concerné :

Tout collaborateur d'un service achats, formation ou prescripteur de prestations intellectuelles.

Objectifs :

Se professionnaliser dans les processus d'achats de formations pour en maîtriser les étapes clés : cahier des charges, sélection des prestataires.

Optimiser ses achats de formation inter entreprises et intra entreprises.

Anticiper et respecter ses budgets d'achat de formation.

Acquérir une méthodologie spécifique alliant expertise d'achat et métier de la formation.

Comprendre les dernières évolutions du marché de la formation.

Contenu de la formation :

Journée 1 : Notions fondamentales.

Définition et typologie des achats de prestations intellectuelles :

- ▶ La notion de prestations intellectuelles.
- ▶ Les différents domaines de prestations intellectuelles.

Identifier les enjeux et les spécificités de l'achat de formation :

- ▶ Évolution du marché de la formation : principales tendances actuelles :
 - La démarche qualité en formation.
 - Labels, certifications, charte qualité.
 - Engagements des organismes de formation et valeur ajoutée pour les acheteurs.
- ▶ La méthodologie d'achat : les règles d'or à respecter.
- ▶ Échanges interactifs basés sur des questions-réponses.

Organiser l'achat de formation :

- ▶ Préparer le cahier des charges de la demande :
 - Identifier et analyser la demande.
 - Élaborer un outil de clarification du besoin individuel et collectif.
 - Distinguer les objectifs de la mission, les résultats attendus.
 - Distinguer objectifs stratégiques, opérationnels et pédagogiques.
- ▶ Travail de réflexion sur ses pratiques et sur les pistes d'évolutions possibles :
 - Exemple d'Exercice : différencier les 3 niveaux d'objectifs à partir d'une action de formation spécifique à l'entreprise.
- ▶ Spécificités des achats de formation inter entreprise : nature des actions, structure des coûts.

Élaborer un dossier de consultation :

- ▶ Identifier les prestataires :
 - Repérer les potentialités du marché.
 - Se constituer une base de données pertinente.
 - Élaborer des fiches de qualification par organisme.
- ▶ Présélectionner les prestataires : quelles étapes ? Quels critères retenir ?
 - Exemple d'Exercice : construction de grilles de présélection.

Journée 2 : Les Offres.

Comparer les offres des prestataires et négocier :

- ▶ Comment sélectionner les prestataires ? Outils de sélection, critères d'attribution, respect du cahier des charges :
 - Exemple d'Exercice : Élaborer une grille de sélection du prestataire.
- ▶ Le référencement et le déréférencement de prestataire.
- ▶ Distinguer le prestataire et le partenaire de formation.
- ▶ Mener une négociation pertinente :
 - Connaître les grands principes et les écueils à éviter.
 - Se fixer des objectifs de négociation : quelles sont les clauses négociables et leurs répercussions sur la prestation ?
 - Décomposer les coûts d'une action de formation.
 - Se positionner en tant qu'acheteur : renforcer sa posture par la maîtrise des outils de communication.

Comment réussir ses achats
de formation ?

Comment réussir ses achats de formation ?

(suite)

- ▶ Savoir identifier son positionnement face à l'adversité :
 - Exemple d'Exercice : Mise en situation sur la bonne posture à adopter lors d'une négociation et debriefing.
- ▶ Identifier les zones de gains dans le processus d'achat.
- ▶ Identification et maîtrise des risques :
 - Mettre en place des accords cadres : intérêts pour l'entreprise, pour l'organisme de formation.
 - Traiter le dysfonctionnement chez les fournisseurs : la résolution des litiges.
 - Exemple d'Exercice : formaliser le cahier des charges de formation.
- ▶ Évaluer et suivre la formation sur différents niveaux : satisfaction, pédagogie, transfert des acquis sur le terrain, effets de la formation.

Le management des achats après la prestation de formation :

- ▶ Les tableaux de bord.
- ▶ Les indicateurs majeurs et la mesure des performances.
- ▶ Les moyens d'évaluation de la prestation.
- ▶ L'évaluation finale de l'Achat dans sa globalité.

Méthodes d'intervention :

Pédagogie interactive basée sur des aspects théoriques et une mise en pratique au travers de cas concrets.

Comment réussir ses achats
de formation ?