

Achats de Formation

Lien : https://maroc-performance.com/formation/achats-de-formation

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
ACL76

CATÉGORIE
Achats sectoriels spécialisés

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Cerner l’environnement du marché de la formation
- Maîtriser les étapes clés de l’achat de formation
- Mettre en place des outils efficaces pour optimiser sa démarche

POUR QUI ?

- Responsables formation
- Chargé(e)s de formation, assistant(e)s formation
- Acheteurs de prestations intellectuelles
- Toute personne en charge de l’achat d’actions de formation



Programme détaillé

1 / Positionner la fonction achats dans l’organisation

- Comprendre le processus achats et ses interfaces
- Définir les missions et les compétences de l’acheteur
- Identifier les facteurs de succès d’une organisation achats

2 / Connaître le marché de la formation

- Se positionner dans le marché de la formation
- Le marché de la formation : structure, acteurs, réglementation, orientations
- Faire appel à un prestataire externe
- Intégrer les démarches qualité en formation

3 / Cerner son rôle d’acheteur et la relation client/fournisseur

- Se situer dans son rôle interne et externe
- Identifier les prestations nécessitant de faire appel à un prestataire externe

4 / Passer de la demande à l’achat de formation

- Analyser la demande
- Analyser la demande de formation en pertinence avec les orientations générales
- Distinguer les objectifs stratégiques, opérationnels et pédagogiques
- Identifier les contraintes internes et externes

Maroc Performance

5 / Elaborer un cahier des charges et formaliser l’achat

- Distinguer les différents types de cahiers des charges
- Connaître l’architecture type des cahiers des charges : les rubriques indispensables
- Associer l'encadrement à l'élaboration et à la validation des cahiers des charges
- Formaliser l’appel d’offres, identifier les prestataires à consulter
- Les cas particuliers : e-learning, FOAD, achat de formation interne

6 / Procéder à la sélection d'un prestataire

- Définir une politique et une stratégie d’achat
- Choisir un mode de consultation
- Elaborer des outils de sélection et définir des critères d’attribution
- Analyser et comparer les offres, sélectionner un prestataire
- Maîtriser les négociations d’achat : objectifs de négociation, processus, techniques

7 / Formaliser l’achat de formation

- Contractualiser l’achat
- Connaître les règles et les critères à respecter pour une formation éligible
- Déterminer ses dépenses de formation
- Connaître les obligations des dispensateurs de formation
- Rédiger la convention et le contrat de formation
- Mettre en place un accord-cadre
- Administrer l’achat de formation
- Organiser le suivi de la prestation et vérifier le respect des éléments contractuels
- Optimiser les relations avec les organismes de formation

8 / Evaluer son achat de formation

- Evaluer la performance du prestataire de formation
- Evaluer la pertinence de sa politique d’achat et de sa démarche
- Constituer un référentiel de prestataires et le faire vivre

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

28 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
30 au 31 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
28 au 29 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés