

Thématique

# Gestion de Projet



## Gestion Commerciale et Contractuelle d'un Projet

Présentiel

14h

Les sessions de formation  
Septembre < > Décembre 2020

3-4/09 

1-2/10 

4-5/11 

2-3/12 

Légende :

-  Session en présentiel
-  Session en classe virtuelle
-  Session hybride-digitale (e-learning et classe virtuelle)

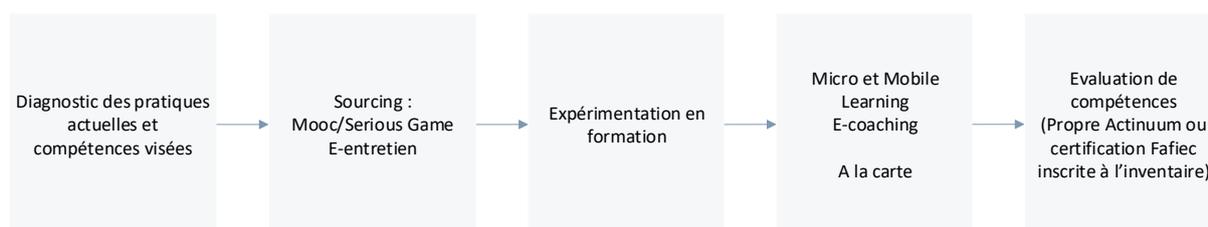
## Gestion commerciale et contractuelle d'un projet

Le contrat peut être vécu comme une contrainte, un carcan qui empêche le projet d'avancer ou, au contraire, comme un appui voire un levier qui permet d'accélérer la prise de décision et l'engagement des parties.

Le projet est par définition un objet risqué qui n'existe pas au moment où les parties signent le contrat ; de ce fait, l'exécution d'un contrat est un travail d'équilibriste pour respecter les droits et obligations de chaque partie, malgré l'asymétrie de l'information et des connaissances sur le projet, les opportunités de transgression liées aux circonstances, les imperfections et les lacunes découvertes en cours de route.

Dans cette formation, vous allez expérimenter une démarche structurée alliant la formation du contrat puis son exécution au(x) cycle(s) de définition, conception et réalisation du projet.

Le succès de cette alliance suppose une fonction commerciale intégrative basée sur des relations et une communication efficace et effective. De ce fait, il convient d'acquérir des techniques relationnelles et de les appliquer dans les différents moments clefs du cycle de vie de l'affaire pour établir des relations de qualité et pérenne avec les principaux interlocuteurs du client (décideurs, prescripteurs, futurs utilisateurs ou exploitant...)



### Pour qui ?

Pour des chefs de projet en contexte d'affaire

### Pédagogie

30% théorie, 70% pratique

### Pré-requis

Avoir la certification « Gestion opérationnelle de projet » ou des compétences équivalentes

### Intervenant

Formateur expert en consulting et gestion d'affaires

### Compétences visées/Objectifs

- Gérer l'avant-vente et construire une proposition commerciale
- Présenter et négocier une offre commerciale
- Contractualiser selon une nature de contrat adaptée
- Gérer la relation contractuelle et commerciale

### Points forts

- Retours d'expérience de terrain
- Ateliers altérant simulation et mise en situation avec travail en groupe sur les thématiques et problématiques vécus par les participants
- Espace ressource avec un coach
- Equilibre entre apports des participants et du formateur
- Préparation à la certification « Gestion commerciale et contractuelle d'un projet » recensée à l'inventaire CNCP s/ref 3769

# Contenu de la formation

### Jour 1 matin : Gérer l'avant-vente et construire une proposition commerciale

#### Se positionner et situer son action dans le triangle Projet – Contrat – Affaire

- Connaître les composantes du cycle de vie d'une affaire dans le cadre d'un projet réalisé pour un client externe
- Situer le contrat et ses effets dans la gestion de l'affaire et du projet
- Appréhender le rôle clef de la fonction commerciale dans la stratégie d'affaire, la coordination de l'avant-vente et les moments clefs de la réalisation du projet

Exercice d'application :  
*Par trinôme (chef de projet, ingénieur commercial, responsable de contrat) : se mettre d'accord sur des modes de fonctionnement à partir de la « valeur ajoutée » apportée par chacun*

#### Etablir collectivement des relations interpersonnelles pérennes avec l'entreprise cliente ou le prospect

- Créer l'annuaire des contacts par le réseautage et établir un plan de lobbying
- Monter un pitch de présentation personnelle à la fois crédible et attrayant
- Réussir sa prise de contact au téléphone
- Créer le cadre relationnel lors de la visite client

Exercice d'application :  
*Mises en situation à la carte : pitch, téléphone, visite client*  
*Quizz sur le réseautage*

#### Comprendre le besoin et bâtir une offre crédible et profitable en ligne avec la stratégie commerciale

- Interviewer les porteurs du projet et les parties prenantes clefs par la méthode SPIN
- Construire une offre technique faisable et économiquement viable si possible en dialogue avec le client

Exercice d'application :  
Les critères d'appréciation de la

### Jour 1 après-midi : Présenter et négocier une offre commerciale

#### Négocier le contrat en cohérence avec les objectifs de l'affaire et du projet

- Adopter une architecture contractuelle adaptée à la nature du projet et au contexte du client
- Organiser le cadre contractuel dans le respect de la volonté des parties et de l'économie globale des droits et obligations
- Identifier et choisir les éléments clefs des différentes catégories de clauses contractuelles avec une visée d'efficacité
- Gérer l'entretien de négociation

Exercice d'application :  
Atelier de conception d'un contrat d'entreprise : *jeu de rôles Client (commanditaire, MOA) / Prestataire (MOE, commercial...)*

# Contenu de la formation (suite)

### Jour 2 matin : Contractualiser selon une nature de contrat adaptée

#### Contractualiser et gérer l'exécution contractuelle au rythme de l'avancement du projet

- Connaître les différentes natures de contrats et les impacts sur le pilotage du projet et de la relation
- Choisir le mode de contractualisation adapté (forfait, régie, Work Package, agile, BMC etc.)
- Se donner de la visibilité sur les règles et modalités de gestion du contrat dans les instances de gouvernance et de pilotage du projet
- Interpréter et évaluer les constats, événements clefs et prévisions du projet en termes d'impacts sur les éléments du contrat
- Gérer les conséquences en termes de réclamations ou de demande d'avenant
- Mobiliser la fonction commerciale pour prévenir les litiges et faire aboutir un dossier de réclamation

Exercice d'application :  
Choix du contrat

Exercice d'application :  
Monter un dossier de réclamation

### Jour 2 après-midi : Gérer la relation contractuelle et commerciale

#### Articuler Contrat & Projet par la fonction commerciale

- La fonction commerciale comme médiateur ou recours en cas de désaccords entre Projet et Contrat
- Négocier l'acceptation du projet et la libération des engagements contractuels
- Préserver les équilibres contractuels et relationnels
- La clôture du projet et de l'affaire dans une perspective de rebond commercial
- Etablir le transfert vers le responsable commercial

Exercice d'application :  
*Préparer un avenant et le négociateur : simulation avec jeu de rôles*

Gestion commerciale et contractuelle d'un projet

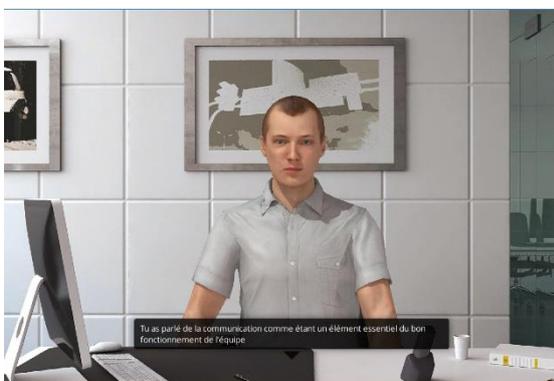
# Moyens techniques et pédagogiques

Nos programmes sont proposés selon un dispositif blended learning alternant phases de présentiel et de distanciel.

## Présentiel

Formations ludiques basées sur des ateliers, mises en situation et travaux de groupe.

Un/e formateur/trice en posture de facilitation et d'apport de concepts pour développer vos compétences en situation



## Distanciel « à la carte » (2h)

Grâce à notre plateforme de formation, un choix d'outils et d'accompagnement adapté à chacun :

- Accompagnement amont & aval avec votre formateur/trice sur vos objectifs personnels
- Apprentissage ludique via nos serious games
- Entraînement continu par notre solution de micro-learning, (PC/Mac, mobile)

## Des compétences validées par des évaluations/certifications

Fixez vos objectifs avec un questionnaire en début de dispositif

Evaluez-vous en continu via notre LMS (micro-learning etc) pour acter vos progressions.

Préparez-vous à la certification inscrite à l'inventaire !



Une équipe à **taille humaine**  
avec un seul objectif : **créer de la**  
**valeur par les compétences.**



Vos interlocuteurs ...

## # A la Direction Commerciale



**Gwénaél Rigolé**

Associé, Fondateur

**Florent Schmidt**

Associé, Directeur Commercial

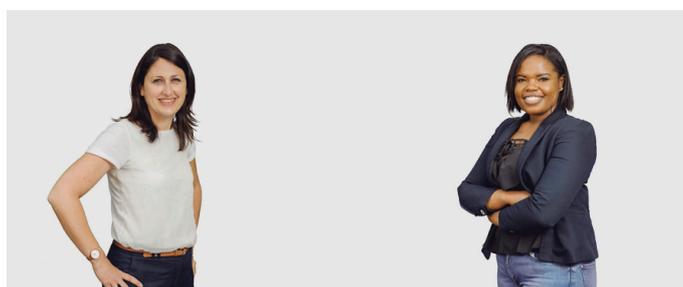
**Lionel Richefal**

Responsable Commercial

**Barbara Evrard**

Directrice Occitanie

## # Au service de Gestion des formations



**Florence Guerin-  
Archambeaud**

Gestionnaire de formation

**Leïla Cadet**

Gestionnaire de formation

**Pour nous contacter :**

Tél. : 01 42 89 97 83 – Email : [contact@actinum.com](mailto:contact@actinum.com)



Retrouvez toutes nos  
formations sur  
[actinum.com/formations](https://actinum.com/formations)

[actinum.com](https://actinum.com)  
18 rue Marbeau, 75116 Paris  
Tel & fax : +33(0) 1 42 89 97 83  
[contact@actinum.com](mailto:contact@actinum.com)