

## OPTIMISER LA GESTION DES MARCHES DE TRAVAUX PRIVES ET PUBLICS

*Les travaux publics : un secteur d'activité complexe, interdépendants et litigieux*

### ► A qui s'adresse cette formation ?

#### Public concerné

Responsables Recouvrement, Superviseurs d'équipe chargés de relance, Credit Managers

#### Objectifs de formation

- Maîtriser le cadre contractuel des marchés privés et publics pour mieux communiquer en interne et avec les clients
- Agir sur la non-qualité du cycle de la « commande à l'encaissement » pour véhiculer une image professionnelle
- Assimiler au moyen de cas pratiques sur les différentes phases d'un chantier

*Les bénéfices attendus pour les stagiaires et l'entreprise sont de :*

- *Prévenir les freins au paiement liés à la non-maîtrise du cadre contractuel*
- *Accélérer les encaissements clients*

#### Pré-requis

Management d'une équipe recouvrement et Maîtrise des outils bureautiques

#### Modalités :

- Formation en présentiel ou distanciel

#### Durée de Formation

- En présentiel : 1 jour de 7 h/jour  
Session avec 10 participants au maximum parlant la même langue
- En distanciel : 3,5 heures/ session → 2 \* 3,5 h de vision pour le programme complet

### ► Déroulé Pédagogique

#### Programme de formation

1. Les contrats et les obligations légales : Ouverture de l'affaire à la facturation
2. Le cadre réglementaire selon le type de marchés : de l'émission de la situation/facture à la relance client
3. Les outils pour améliorer les retards de paiements

## Evaluation et suivi de la formation

Nous mettons en place quatre étapes d'évaluations :

- **avant la formation** pour positionner l'enseignement au bon niveau (entretiens ou questionnaires)
- **pendant la formation**, le formateur s'assure de l'assimilation des connaissances pour adapter le rythme et sa pédagogie au groupe
- **en fin de formation**, « à chaud », chaque participant répond à un questionnaire de satisfaction et une attestation peut être remise
- **un mois après la formation**, nous vous proposons soit de prendre contact directement avec vos collaborateurs formés, soit de débriefer avec vous de la mise en application des acquis de la formation.

→ *Quizz de début et fin de session complétés par les stagiaires*

## Pédagogie

Notre démarche pragmatique est fondée sur le transfert de compétences et sur notre savoir-faire en matière de négociations en situation métier. Interactive, la pédagogie s'appuie sur des applications concrètes et de nombreux cas pratiques et exercices de mise en application.

La formation se déroule de manière pratico pratique. Ainsi, la pédagogie de formation s'articule autour de la sensibilisation, des techniques, outils et des entraînements et des mises en application.

Nous privilégions l'utilisation de l'environnement professionnel direct des bénéficiaires dans l'élaboration des exemples et cas pratiques. Une réflexion sur les points d'amélioration à mettre en place articulée autour d'ateliers de travail adaptés à chacune des séquences.

En fonction des sujets les supports de formation prennent la forme de documents écrits, de vidéos, de jeux de rôle ou de manipulation, outils de e-learning.

### ► Accessibilité

- Délai d'accès : 1 mois
- Accessibilité aux personnes avec handicap : [nous consulter](#)

### ► Budget

- En présentiel : 1 350€ ht /jour soit un budget total de 1 350€ ht (hors frais de déplacements)
- En distanciel : [nous consulter](#)