

FICHE SYNTHETIQUE DE MODULE DE FORMATION

Approfondissement plan de progrès dans la sphère publique

Code du module

PPRG

Généralités

<u>Population cible :</u>	tous stagiaires: acheteurs, juristes, rédacteurs.
Objectifs pédagogiques généraux du module :	Comprendre les mécanismes des plans de progrès dans le cadre des marchés publics. Savoir les animer.
Modalités pédagogiques du module :	Méthode Accelerated Learning [®] . AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé. Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure. Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet. Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficace, mais plus fatigant par les stagiaires.
Documents remis :	Support Powerpoint + corrigés Supports des résumés Cas Pratiques et corrigés.
Prérequis	Maitrise des contrats Acheteur en place

Durée du module en heures : 14 heures

Déroulé pédagogique (fiche synthétique, n'hésitez pas à demander la fiche détaillée)

Temps 0 : **Accueil, Introduction & Tour de table autour de questions**

Temps 1 : **A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris le fonctionnement du plan de progrès.**

Contenu du temps :
Modalités pédagogiques :
Connaitre le fonctionnement du plan de progrès
Cas pratique : remise dans l'ordre du puzzle (différent de celui vu à l'IGPDE).
Méthode du cas pratique : un fonctionnement de plan de progrès est donné, les stagiaires remettent dans l'ordre pour comprendre la mécanique.

Temps 2 : **A l'issue de ce temps, les stagiaires sauront inscrire dans les pièces du marché, les clauses faisant appel au plan de progrès.**

Contenu du temps : Mettre en application le DCE
Modalités pédagogiques : Cas pratique : texte à trous Méthode du cas pratique : un DCE est fourni dans lequel un plan de progrès doit être incorporé. Des instructions sont données par le formateur, et les stagiaires complètent en groupe le DCE en question.

Temps 3 :

A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris le fonctionnement du plan de progrès.

Contenu du temps :
Modalités pédagogiques : Cas pratique : travail en groupe : évaluation de 3 offres. Méthode du cas pratique : les stagiaires font l'évaluation (rapide) de 3 offres proposant un plan de progrès, en fonction des critères émis dans le RC du DCE.

Aspects commerciaux et relations avec les certificats :

Dates prévues en 2020 2021 :	stage à votre convenance: option first customer
Commercialisé également par ... Disponible en intra ?	Inscrit au catalogue du ministre de la défense formation en intra possible: 2100 euros Plus frais de déplacements
Relation avec le diplôme RNCP niveau 6 :	Pas de prise en compte
Relation avec le CFP 'expertise achats FCS' :	Pas de Prise en compte
Relation avec le CFP 'appréhender la réglementation'	Pas de prise en compte
Relation avec le CFP 'manager de l'Achat Public'	Pas de prise en compte

Conditions des formations en intra (chez vous) :

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusqu'à J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix et conditions des formations en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée ci-dessus :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
 2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
 3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite plus haut) :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Pour tout renseignement (obtenir la fiche détaillée, des questions sur les reconnaissances vers l'ISAP, etc...) :

Par téléphone : 0961672328

Par mail : contact@isap.education,