

e²cm Premium Praticien

☑ Devenir un professionnel de la gestion du cycle de vie contractuel.

curus complet

programme détaillé

Introduction à la pratique du droit des contrats non juristes exclusivement

- Présentation du système juridique national et des fondamentaux incontournables.
- Les sources du droit et les modes de raisonnement juridique.
- Actes juridiques, faits juridiques et principes de responsabilité contractuelle et délictuelle.
- Comprendre la construction d'un contrat : typologies, formes, clauses essentielles, etc.
- Identification et gestion des risques associés aux clauses clés.
- La vie du contrat – phase d'exécution : manquements et inexécutions, avenants et changements, résiliation/ résolution/ annulation/caducité, etc.
- Précontentieux et contentieux : règles de procédure et stratégie de la gestion de crise (modes alternatifs). Gestion de la preuve.
- Réforme du droit des contrats: Ordonnance du 10 février 2016.

Etude du cycle contractuel

- Présentation du cycle de vie du contrat et étude fine de chacune des phases (activités, intervenants, principaux risques, rôle du Contract Manager adapté à chaque phase, importance de la vision transversale et globale, etc.).
- Processus de sensibilisation contractuelle (Contract Awareness).
- Processus d'administration des données sensibles (IP Management, DP Management, Confidentiality Management).

- L'évolution du contrat et le processus de Change Management : points d'attention et procédure.
- Matrice de responsabilité avec les fonctions voisines.

Stratégie des risques

- Comprendre le risque (juridique, financier, commercial, etc.) et le différencier du problème.
- Processus d'identification des risques (Risques vs. Facteurs de risque).
- La créativité au service du Contract Manager.
- L'évaluation des risques et la mesure de leur impact.
- Plan de gestion des risques (études des différentes actions possibles).
- Le risque positif : identification et utilisation des leviers commerciaux. Moyens d'optimisation du cycle.

Comprendre le fonctionnement d'un projet complexe techniques de Project Management

- Les composantes essentielles d'un projet.
- Etude des différentes phases et comparaison avec le cycle contractuel.
- Les intervenants clés : rôles et risques associés lors des interactions avec le Contract Manager.
- Gestion de la priorisation.
- Pilotage des livrables : processus et outils.
- Maîtrise de la communication en phase projet : décodage des modes de communication et Communication Management.

e²cm Premium Praticien

☑ Devenir un professionnel de la gestion du cycle de vie contractuel.

cursus complet

- Les essentiels de la complexité: caractéristiques et règles de survie.
- Le budget d'un projet.

Pratique de l'analyse financière d'un contrat complexe

- Finance d'entreprise.
- Finance de projet.
- Construction d'un P&L (budget).
- La provision pour risques influencée par le Contract Manager.
- Les ratios à surveiller.

Le Contract Manager négociateur

- Les phases de négociation durant un cycle complet.
- Comprendre les intérêts vs. les positions.
- La problématique humaine : les questions de personne (perceptions, gestion des émotions, méthodes de communication).
- La recherche des solutions : l'appel à la créativité (exercices de créativité individuelle et de groupe).
- Les critères objectifs pour contourner les points de blocage.
- Etude de la MESORE (BATNA).
- Introduction à la négociation difficile.
- Matrice de soutien à la négociation.

Gestion de crise et résolution de conflit : Le Contract Manager facilitateur

- Origine du conflit.
- Etude d'une relation.
- L'entrée en conflit (ce qu'il faut savoir de l'autre, ce qu'il faut savoir de soi).
- Les techniques de communication en phase

de crise (communication non violente, maïeutique, etc.).

- Le questionnaire de mesure du facteur émotionnel.
- Le positionnement du facilitateur et la distanciation.

Claim, Contrat relationnel et Analyse d'un tour de cycle complet

- Les essentiels du Claim management - Approche innovante.
- Introduction au Contrat Relationnel: agilité et collaboration.
- Jeu de rôle immersif : phase C1 à C5.
- Gestion des escalades.
- Présentation du reporting du Contract Manager.
- Activités de fin de contrat (check-list de clôture, lessons learned, etc.).