

Affirmer son autorité, renforcer la motivation et l'implication des prestataires est un véritable défi pour les entreprises. Cette formation vous permet d'apprendre à organiser et à coordonner vos partenaires externes en favorisant la coopération.

Objectifs

Mettre en place les outils et les instances de suivi pertinents.
Réussir la réalisation du projet dans le respect des objectifs fixés en amont et anticiper les risques.
Adopter une posture relationnelle favorable à une dynamique de partenariat.

Public

Managers, chefs de projet, responsables des moyens généraux, acheteurs, toute personne qui pilote des prestataires de services.

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Pas de pre-requis

Axes de travail

1. Sélectionner votre prestataire

Quand faire appel à un prestataire : discerner les enjeux sous-jacents,
Définir des critères et des modalités de sélection,
Établir un contrat de prestation de service : définir les modalités, formaliser les objectifs,
Vous familiariser avec la dimension juridique du contrat de prestation de service.
Clarifier la relation contractuelle : cadre de la relation, droits et obligations respectifs

2. Gérer la relation avec votre prestataire

Privilégier la posture de partenaire plutôt que celle de donneur d'ordre,
Poser vos exigences tout en respectant les contraintes de votre prestataire, être ferme tout en restant constructif,
Vous dégager des comportements pièges : agressivité, manipulation, passivité.

3. Adapter sa communication

Faire passer l'information à l'aide du moyen approprié. Développer l'écoute active : verbal, paraverbal, non verbal.
Développer l'écoute active : verbal, paraverbal, non verbal. Utiliser son intelligence émotionnelle.
Développer un mode de communication motivant en face-à-face, au téléphone, à l'écrit. Les bonnes pratiques de l'e-mail.

4. Piloter les prestataires au quotidien

Être convaincant pour mobiliser les contributeurs et faire adhérer en réunion.
Les différents comportements coopératifs et non coopératifs. Les positions de vie.
Créer un contexte relationnel favorable. Développer l'empathie. Faire confiance. Responsabiliser. Soigner l'ambiance.
Les leviers pour influencer et motiver : identité-réalisation, appartenance, reconnaissance-puissance.
Donner des signes de reconnaissance

5. Gérer une situation difficile avec un prestataire

Dire les choses avec justesse et assertivité
Gérer les personnalités difficiles et lever les résistances.
Anticiper et désamorcer les conflits.
Préserver l'ambiance au sein de l'équipe.

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/piloter-les-prestataires-externes-projet.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)

Recadrer en cas d'écart : préparer la réunion et ses différentes étapes.

Animation

Cette formation est animée par un formateur coach certifié.

Formation personnalisée,

Échanges d'expériences,

Entraînement sur des situations extraites du quotidien professionnel des participants pour comprendre ses atouts et détecter les opportunités.

Diverses mises en situation de difficulté croissante telles que la préparation d'une réunion de travail avec un prestataire, l'animation d'une réunion difficile avec un prestataire sur des problèmes de délais ou de qualité.