

<b>PRÉPARER, ORGANISER ET PILOTER LE DÉMARRAGE D'UN CONTRAT DE FM</b>			
<b>OBJECTIF GENERAL</b>	<b>PUBLIC</b>	<b>Date</b>	
<b>Acquérir outils et méthode pour réussir le démarrage d'une prestation</b>	Responsables immobiliers, responsables de services généraux, chargés de prestation, gestionnaire de contrat, responsables de sites...	<b>Prix</b>	<b>1 160 €</b>
		<b>Lieu</b>	<b>Paris</b>
		<b>Durée</b>	<b>2 jours</b>
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	<b>PROGRAMME</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Acquérir une méthodologie de travail pour structurer son projet de démarrage</li> <li>▪ Maîtriser la démarche pour bien préparer le démarrage d'une prestation</li> <li>▪ Maîtriser les outils de pilotage et de suivi du démarrage de la prestation</li> </ul>	<p><b>Préparer un projet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifier le contexte et les enjeux de la prestation, analyser les risques</li> <li>▪ Recenser les attentes du client interne et des occupants</li> <li>▪ Constituer son équipe projet</li> <li>▪ Définir le niveau de service attendu de la prestation</li> </ul> <p><b>Organiser les phases du démarrage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Préparer et rédiger son cahier des charges</li> <li>▪ Evaluer et sélectionner un prestataire</li> <li>▪ Orchestrer les étapes du démarrage : définition des actions, calendrier, livrables...</li> <li>▪ Maîtriser sa réunion de lancement</li> </ul> <p><b>Piloter et contrôler le démarrage de la prestation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Animer sa relation avec l'équipe opérationnelle</li> <li>▪ Maîtriser la communication auprès des occupants et de son client</li> <li>▪ Clôturer la phase de démarrage</li> <li>▪ Superviser la prestation au quotidien</li> </ul>		
<b>MODALITES PEDAGOGIQUES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formation-action basée sur des mises en situation (affaires à démarrer)</li> <li>▪ Alternance d'ateliers et d'apports du formateur</li> <li>▪ Plages d'échange pour partager ses pratiques</li> </ul>			
<b>LES PLUS DE CETTE FORMATION</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Des outils opérationnels transposables dans votre contexte (<i>analyse des risques, grille d'analyse des offres, tableau de bord de démarrage, liste des « livrables », fiche de contrôle de prestation, outil de reporting...</i>)</li> <li>▪ Une pédagogie active axée sur les besoins des participants</li> </ul>			