



CHOISIR SON RDE : LES CLES D'UN APPEL D'OFFRES EFFICACE

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Le module est destiné aux Responsables douane des entreprises "chargeurs" désireux d'améliorer leur Appel d'Offres.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- identifier les bonnes pratiques pour piloter un Appel d'Offres (de la préparation à la sélection en passant par le lancement) ;
- intégrer les caractéristiques stratégiques d'un AO pour gagner en efficacité ;
- préciser dans l'AO les aspects juridiques pour construire les bases d'une relation équilibrée et durable avec le prestataire.



Description

Introduction

- Les centres d'intérêt de chacun
- Le programme, les règles du jeu

Quiz d'entrée

La préparation à l'Appel d'Offres

- Les attendus d'un Appel d'Offres
- Le calendrier, ses principales étapes
- Le choix des participants
- L'expression de mon besoin, le cahier des charges

La diffusion

- Le lancement
- L'analyse des réponses
- La négociation
- Le choix du prestataire





Quizz de fin / validation

Prérequis

Aucun prérequis.

Préconisations : avoir suivi des formations sur les bases de la réglementation douanière doublée d'une expérience de la relation avec le RDE ou d'un projet d'externaliser la prestation " déclaration en douane".

L'ODASCE reste à votre disposition pour toute aide au positionnement pédagogique au 01 55 34 76 80 ou contact@odasce.org.



Modalités pédagogiques

- Exposé alternant théorie et explications pratiques
- Echanges en groupe : Questions/réponses orales
- Activités : Quiz (avec correction orale et écrite)



Moyens et supports pédagogiques

Diaporama électronique projeté et support pédagogique transmis en version électronique à chaque participant.



Modalités d'évaluation et de suivi

Pendant ou à l'issue de la formation, le participant devra remplir, de manière nominative, un questionnaire d'évaluation des acquis de connaissances.