

DÉVELOPPEMENT DE DEVIS TECHNIQUES

Au jour le jour, le conseiller en approvisionnement est confronté à une multitude de nouveaux dossiers, que ce soit pour un nouvel appel d'offres ou des demandes spécifiques d'achat courant. La plupart du temps, une petite équipe se répartie la tâche pour couvrir la totalité des besoins d'une organisation, ce qui aura pour conséquence de confronter le conseiller à des domaines aussi variés que la maintenance du bâtiment jusqu'à la papeterie, en passant par la location de flotte de véhicule, les services professionnels et techniques en tout genre.

« Quel pourcentage des connaissances dont vous avez besoin pour votre travail est emmagasiné dans votre esprit? » En 1986, la réponse moyenne était : 75%. Mais, en 1997, ce pourcentage avait chuté à 15-20%. Cette évolution reflète sans aucun doute la croissance exponentielle de l'information. On a, paraît-il, produit plus de connaissance au XXe siècle que dans tout l'histoire et cette croissance s'accélère alors que nous entrons dans le XXIe siècle.¹

Ce cours de quatre demi-journées démontre et pratique l'acquisition des compétences clés pour devenir un "HUB". Le HUB, considéré comme un noyau, est un point central où se regroupent toutes sortes de communications et d'informations. L'emphase de ce cours est notamment portée sur différentes techniques de veille stratégique. Trois demi-journées s'adressent au personnel visé, alors que la dernière demi-journée s'adresse au personnel cadre en lien hiérarchique direct avec ces employés. Cette formation se déroule à 75% du temps de façon pratique et un léger parcours théorique occupera 25% du temps.

À la fin de cette formation, le participant aura développé un gabarit de devis technique et sera en mesure de continuer à développer ses techniques de veille stratégique.

Objectifs du cours

- Introduire les participants à l'identification des compétences clés du HUB;
- Doter les participants des outils et des bons réflexes d'un HUB;
- Doter les participants d'une pensée critique;
- Favoriser l'appropriation des connaissances par la réalisation d'exercices. Production d'un devis technique.

Nombre de participants

- Groupe de 2 à 5 personnes de mêmes professions.

Préalables

- L'évaluation des participants et choix du devis technique;
- Avoir un ordinateur portable;
- Avoir accès à internet.

Clientèle visée

Tous les agents des approvisionnements, les gestionnaires et toute personne participant régulièrement aux décisions d'investissements.

Littérature

Le document de formation sera remis aux participants.

Langage

Le cours et le matériel sont en français.

Examen(s)

Aucun examen

¹ GOLEMAN, Daniel, *L'intelligence émotionnelle 2*, Édition Robert Laffont, Paris 1999, p.244

FORMATION

DÉVELOPPEMENT DE DEVIS TECHNIQUES

Contenu du cours

Démonstration et acquisition des compétences clés du "HUB".

1ère demi-journée

Introduction et Module I

Recherche documentaire

- Présentation du thème de devis technique qui sera développé;
- Recherche internet des candidats sur le sujet;
- Mise en commun des résultats;
- Étude des outils qui ont été utilisés.

3e demi-journée

Module III Devis technique

- Production du devis technique.

2e demi-journée

Module II Veille stratégique

- Présentation des techniques de veille stratégique;
- Deuxième recherche internet des candidats;
- Mise en commun des résultats.

4e demie journée

Module IV Encadrement

**** Cette section s'adresse seulement au personnel cadre qui est le lien hiérarchique des employés en formation*

- Bilan, leçons apprises;
- Comment effectuer un suivi des progrès;
- Comment épauler le changement;
- Évaluer.

EXPÉRIENCE – COMPÉTENCE – PERTINENCE