

Durée

- 1 jour

Lieu : Paris

Tarif public : 800 €

Tarif adhérent Apeca : 600 €

Public

Directeur SI, DAF, Directeur commercial, commercial.

Pré-requis :

Connaissance des marchés publics

Moyens pédagogiques et supports:

Méthode pédagogique active. Nos méthodes sont basées à la fois sur des apports théoriques, des retours d'expériences et des échanges sur le format d'1/2 journée

Les supports pédagogiques employés sont :

Vidéo projecteur, paper-board, outils d'évaluation pratiques professionnelles, fiches pratiques issues des groupes de travail APECA

Profil de l'intervenant :

Secrétaire générale de l'APECA

Spécialiste des marchés publics . Ancienne dirigeante d'une entreprise spécialisée dans la distribution auprès du secteur public.

Critères et modalités d'évaluation :

- Évaluation à chaud

A l'issue de la formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'attente des objectifs pédagogiques à l'aide d'un questionnaire d'évaluation.

- Évaluation à froid

Dans les deux mois suivants la formation les participants recevront par mail un questionnaire d'évaluation afin de mesurer les acquis de la formation et les éventuelles difficultés rencontrées lors de la mise en place du programme

Les résultats des questionnaires sont systématiquement envoyés à la personne désignée dans l'organisation de la structure pour assurer le suivi de la formation.

Suivi de la formation :

- Un point téléphonique est réalisé avec le client afin de faire le bilan de la formation et les points d'améliorations à apporter le cas échéant.
- Tous les participants bénéficient d'une assistance post formation durant les six mois suivants la formation.

Objectif de la formation

Comprendre comment fonctionne la carte achat, tant du côté acheteur que du côté fournisseur. Identifier les acteurs du marché et les actions à mettre en œuvre pour accepter les paiements par carte achat.

Objectif pédagogiques

- Identifier les points clés et les points de vigilance pour la mise en place une solution de paiement carte achat
- Identifier l'ensemble des acteurs concernés par le projet et le discours commercial à relayer

Contenu

- Du côté de l'acheteur
 - Le produit carte achat
 - Le périmètre d'approvisionnement et les canaux
 - Le schéma de fonctionnement
 - Les bénéfices attendus
- Du côté du fournisseur
 - Comment acquérir des paiements carte achat
 - Les processus et flux impactés
 - Les étapes à suivre pour exécuter un marché payé en carte achat
 - Les bénéfices attendus
- ZOOM sur
 - La réglementation
 - Les données associées
 - L'autorisation et la télécollecte
 - La gestion des litiges
 - La carte achat et le flux Chorus pro