

L'APPEL D'OFFRES ASSURANCE

Entreprises-Collectivités-Bailleurs Sociaux



En présentiel sur Paris - En distanciel - En intra ou adaptable sur mesure



Durée: 7.00 heures (1.00 jour)



Profils des apprenants

- Responsables juridiques en charge de la négociation des contrats d'assurances,
- Direction achats (acheteurs) qui doit organiser un appel d'offres,
- Juristes Marché Public en charge de mettre en place le programme d'assurances d'une collectivité publique.



Prérequis

- Le participant doit posséder des connaissances en matière d'assurance
- Il est recommandé d'avoir des notions en marchés publics.



Accessibilité - Délais et modalités d'accès

Pour toute demande liée à l'accessibilité de nos formations, notre référent handicap se tient à votre disposition au 06.28.63.71.54 ou par mail : contact-csformations@cs-entreprise.com

Pour toute demande de formation, contactez-nous par téléphone ou par mail. Afin de bien préparer la formation (prérequis, recueil des besoins) et prendre en compte les attentes, nous préconisons un délai d'un mois entre l'inscription et le début de la session



Objectifs pédagogiques

- Identifier les différentes étapes de l'appel d'offres
- Appréhender la réglementation afin de rédiger une consultation ou un appel d'offres assurances adapté, pour une police ou un programme d'assurance, qu'il s'agisse d'une entité publique ou d'une entreprise privée

CS FORMATIONS | 3 rue Bordeaux Psalmon TALMONTIERS 60590 | +33628637154

Numéro SIRET : 80149404800029 | Numéro de déclaration d'activité : 32 60 03703 60 (auprès du préfet de région de : Hauts de France) Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

Version 1 26/08/2024

- Acquérir une méthodologie d'analyse des réponses
- Identifier les éléments composant un cahier des charges et les documents annexes
- Définir une convention de prestation de services ou courtage avec l'intermédiaire (courtier ou agent général d'assurance).



Contenu de la formation

- Les différentes étapes de l'appel d'offres
 - Les objectifs quantitatif et qualitatif.
 - La question préalable, qui mettre en concurrence ? Les seuls assureurs porteurs de risques ? Les seuls intermédiaires (courtiers, agents généraux) ? Les deux catégories ? Cas des M.S.I, ...
 - La nécessaire organisation de l'appel d'offres : les dangers (priorité de saisine et blocage de marché, les mandats, ...).
 - Les entités publiques : le respect des nouvelles dispositions du Code des Marchés Publics (les procédures, les seuils, les documents juridiques, ...).
 - Le cahier des charges : nécessité et contenu, réponses aux questions des candidats, ...
 - L'analyse des réponses ou jugement des offres : méthodologie, aspects quantitatif et qualitatif, rapports provisoire et définitif, liste des précisions, audition des candidats, cas particuliers (offres en apéritif, ...), ...
 - Les opérations de contrôle : notes de couverture, les documents contractuels, instruction des incidents, ...
- Le cahier des charges
 - Sa nécessité pour comparer.
 - Le règlement de l'appel d'offres ou consultation.
 - La présentation des risques.
 - La rédaction des conditions particulières : les options de garantie et de franchise.
 - La rédaction des conditions générales ; la technique par défaut : le référentiel.
 - La convention de courtage ou de prestation de services et annexes éventuelles (gestion des sinistres sous franchises,...)
 - Les documents annexes : statistiques sinistres, plaquettes commerciales, etc.

Organisation de la formation



Équipe pédagogique

Thierry CURT. Consultant sénior expert en Assurances. Dirigeant du Groupe CS Entreprise et HTA (Filiale HTC).

Consultants formateurs spécialistes en Assurances possédant une expérience terrain (conseil et audit d'assurance ou gestion des risques des entreprises et collectivités).

Vanessa SCHMIDT - Responsable pédagogique



Ressources pédagogiques et techniques

- La formation, basée sur une pédagogie active et participative, s'appuie sur des mises en situation directement liées au contexte professionnel des participants. Les participants sont invités à se munir de leur contrat d'assurance et à amener leurs cas pratiques.
- Explication technique à toutes les étapes de la consultation. Les participants sont invités à amener leurs cas pratiques.
- Un support pédagogique est remis à chaque stagiaire.



Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Evaluation formative. Questions/réponses
- Quizz de début et de fin de formation.
- Evaluation à chaud en fin de session.
- Une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de la session.



Prix :

850.00 € HT.

Ce tarif comprend le face à face pédagogique, ainsi que le support. En présentiel : le repas et pauses café.