

Piloter une démarche de cost killing dans la construction et l'aménagement

Objectifs et Bénéfices attendus :

- Acquérir une méthode globale permettant de piloter un projet de cost killing intelligent
- Appréhender les différents outils de cost killing
- Susciter l'adhésion des parties prenantes
- Progresser, échanger au contact de ses pairs

Dispositif pédagogique : Apports didactiques, présentation d'exemples, réponses de l'intervenant aux questions des participants, ateliers de fertilisation croisée

Code : MP6

Tarif HT : 1 490 €

Participants :

Référents Cost killing, Directeurs aménagement, construction ou exploitation, Chefs de projet

Intervenant :

Consultant en management de projet et conduite du changement

Conditions de déroulement : 4 matinées (9h à 12h) en classes virtuelles

- 19 et 20 janvier 2021
- 2 et 3 février 2021

Conditions matérielles : Suite à votre inscription, vous recevrez un mail d'invitation à «Zoom». Avant le début de la séance, assurez vous d'être connecté à cette plate forme.

Programme de la formation

- **L'ingénierie, les outils de cost killing**
 - . Définition et enjeux du Cost killing intelligent
 - . Le cost killing appliqué aux projets d'aménagement et de construction
 - . Présentation des 20 principaux outils de cost killing (lean project management, BIM, CREM, management des risques, conception modulaire, économies d'échelle, réduction des dépenses, ...)
 - . Le cost killing model, outil de simulation des économies possibles
 - . Les conditions de réussite d'une opération de cost killing
- **Retours d'expériences et fertilisation croisée**

Ce moment important de la formation permettra aux participants de partager leur expérience et de s'entraider dans le cadre d'ateliers dédiés aux outils les plus intéressants :

 - . Lean project management
 - . BIM management
 - . Maîtrise des dépenses
 - . Management des risques
 - . Economies d'échelle
 -
- **Mettre en projet une démarche de cost killing**
 - . La mission de Référent Cost Killing
 - . Les 8 angles d'attaque pour réduire les coûts de construction : cost killing à l'échelle d'un groupement d'entreprises, internaliser la fonction cost killing, motiver le bureau d'étude (contrat à prime d'intéressement), ...
 - . Les démarches méthodologiques associées aux angles d'attaque
 - . Le choix des outils les plus pertinents pour l'entreprise ou le projet
 - . Le cadrage du projet de cost killing (objectifs, organisation, planning et budget)
- **Susciter l'adhésion des parties prenantes**
 - . Le processus de conduite du changement
 - . La cartographie des parties prenantes du projet de cost killing
 - . Mobiliser les services de l'entreprise
 - . Convaincre le maître d'œuvre et les entreprises de « jouer le jeu »
 - . Mettre en place, animer un groupement d'entreprises locales (cluster)

Bulletin d'inscription à nous retourner

contact@newport-consulting.fr ou par courrier

Newport Consulting – 59, rue Brillat Savarin. 75013 Paris

N° de déclaration d'activité en tant qu'organisme de formation : 11 75 43088 75

Votre société _____

Adresse _____

Code postal _____ Ville _____

Personne chargée du dossier de formation Mme Mlle M

Nom/Prénom _____ Fonction _____

Tel _____ Email _____

Inscription(s) :**Inscription 1** Mme Mlle M

Nom/Prénom participant _____ Fonction _____

Tel _____ Fax _____ email _____

Formation choisie _____

Code _____ Dates de déroulement _____

Inscription 2 Mme Mlle M

Nom/Prénom participant _____ Fonction _____

Tel _____ Fax _____ email _____

Formation choisie _____

Code _____ Dates de déroulement _____

Parrain (*) Mme Mlle M

Nom/Prénom participant _____ Fonction _____

Tel _____ email _____

() En désignant en tant que Parrain la personne qui vous a fait connaître Newport Consulting, vous lui permettez de participer gratuitement à une formation sur le principe « 3 Participants parrainés = 1 formation gratuite ». Vous aussi, vous pouvez devenir parrain en recommandant notre offre.*

Date**Nom****Signature et cachet de l'entreprise**

La signature du présent bulletin vaut acceptation des conditions générales de vente figurant pages suivantes

Conditions générales de vente

Objet et champ d'application

- Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

Documents contractuels

- Dès réception du Bulletin d'inscription dûment complété, NEWPORT CONSULTING fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi ainsi que la facture correspondante à cette convention.
- Le client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à NEWPORT CONSULTING un exemplaire de la convention de formation, signé et portant son cachet commercial ainsi que le règlement correspondant.
- Une attestation de présence est adressée au service formation du client après le stage.

Tarif

- Le prix par participant est indiqué sur chaque fiche de formation.
- L'inscription peut être effectuée au nom de la personne physique participant mais le client de Newport Consulting est l'entreprise ou l'institution contractant et payant le montant de la formation.
- Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont donc à majorer du taux de TVA en vigueur : 20%.
- Toute formation commencée est dû en totalité, de même si le participant ne s'est pas présenté.
- Nos tarifs sont forfaitaires : ils comprennent la documentation pédagogique remise pendant la formation, les déjeuners, petits déjeuners et pauses-café.

Règlement

- L'acceptation de NEWPORT CONSULTING étant conditionnée par le règlement intégral de la facture, NEWPORT CONSULTING se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts.
- Les factures sont payables à réception, sans escompte et à l'ordre de NEWPORT CONSULTING.

Règlement par un OPCA

- Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :
 - De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande
 - De l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription
 - De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné
- Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client.
- Si NEWPORT CONSULTING n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1^{er} jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût du stage.

Refus de commande

- Dans le cas où le client passerait une commande à NEWPORT CONSULTING, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), NEWPORT CONSULTING pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

Annulations/Remplacements/Reports

- Toute annulation par le client doit être communiquée par écrit.
- Pour toute annulation, fût-ce en cas de force majeure, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début de la formation, le montant de la participation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.
- Toutefois, si NEWPORT CONSULTING organise dans les 6 mois à venir une autre session du même stage, une possibilité de report sera proposée dans la limite des places disponibles et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session.
- Les remplacements de participants sont admis à tout moment sans frais sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant.
- Si le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, Newport Consulting se réserve le droit d'annuler cette formation au plus tard une semaine avant la date de formation. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou, à votre convenance, un avoir sera émis.
- Newport Consulting se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

Informatique et libertés

- Conformément à l'article 6 de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, telle que modifiée par la loi n°2004-801 du 6 août 2004, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services de NEWPORT CONSULTING. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification.

Renonciation

- Le fait pour NEWPORT CONSULTING de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

Loi applicable

- Les conditions générales et tous les rapports entre NEWPORT CONSULTING et ses clients relèvent de la Loi française.

Attribution de compétences

- Tout litige qui ne pourrait être réglé à l'amiable sera de la compétence exclusive du tribunal de commerce de Paris quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.
- Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.
- La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société NEWPORT CONSULTING qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

Election de domicile

- L'élection de domicile est faite par NEWPORT CONSULTING à son siège social au 59, rue Brillat Savarin 75013 Paris.