

GESTION DES AFFAIRES

De l'étude de prix à l'attribution du marché

- Objectif :** Appliquer des méthodes de chiffrage et de préparation d'affaires.
- Public concerné :** Responsables d'affaires débutants, conducteurs de travaux, ingénieurs travaux.
- Prérequis :** Bonne pratique des chantiers.
Connaissance des outils de gestion de son entreprise.
Connaissance en usage des outils informatique (logiciel).
- Durée :** 2 jours (14 heures).
- Pédagogie :** Après de brefs exposés, la progression pédagogique fait principalement appel à des échanges d'expériences et à des travaux en lignes, en s'appuyant sur un support pédagogique qui sera remis au stagiaire après présentation.
- Evaluation des acquis :** Evaluation sur les aspects théoriques et/ou pratiques vue en session
- Outils pédagogiques :** Vidéoprojecteur, écran.
Télévision, magnétoscope.
Planning de chantier.
- Un guide stagiaire est à votre disposition pour la préparation du matériel et la connexion à la plateforme.
Une présentation en ligne de 30 à 60 mn est proposée en amont de la formation pour répondre à vos questions sur le programme, les inscriptions et le montage de vos dossiers.*
- Accessibilité :** En cas de restriction médicale ou autres restrictions, un plan de compensation individuel pourra être mis en œuvre en amont de l'inscription, sur demande et sur validation de la faisabilité technique.
- Dotation du stagiaire :** Documents, vêtements et EPI nécessaires **voir la liste détaillée au verso.**
- Documents de fin de formation :** Attestation de formation.
- Lieu :** Formation à distance en classe virtuelle

CONTENU DU STAGE

1- Sécurité et prévention (0.5j)

- Les types de marchés :
 - Allotissement ou marché global ou bon de commande
 - Bordereau de prix ou global et forfaitaire
- Les grandes étapes d'une opération

2 – Phase appel d'offre (0.5j)

- Analyse du dossier de consultation des entreprises :
 - Plans et diagnostics
 - CCTP et CCAP
 - Planning prévisionnel
 - Documents de sécurité : PGC, PIC
- Décision de répondre ou de décliner
- Répondre en groupement d'entreprise, type de groupement

3 – Etude de prix et mémoire technique (0.5j)

- Devis et étude de prix
 - Composition d'un prix de revient
 - Définition des budgets de l'affaire
- Principales méthodes de planification
 - Présentation des différentes méthodes
 - Exercices d'élaboration de planning

- Eléments de préparation des affaires
 - Réunion d'enclenchement
 - Description détaillée de la préparation
 - Coordination avec les différents intervenants internes et externes
 - Le mémoire technique
- Préparer son offre

4 – Comportement commercial (0.5j)

- Principe et techniques de communication
 - Blocages à la communication
 - Théorie comportementale
 - Le leadership
- Adaptation du comportement selon l'interlocuteur
 - Relations client et relations internes
 - Implication personnelle
- Exploitation des techniques dans la relation commerciale
 - Méthodes
 - Pratiques rencontrées

DOCUMENTS À FOURNIR POUR L'INSCRIPTION

- Bulletin d'inscription.

DOCUMENTS QUE DOIT POSSÉDER LE STAGIAIRE POUR SUIVRE LE STAGE

- Ordinateur connecté à internet avec port USB, avec micro et haut-parleurs.
- Caméra avec micro.
- Hauts parleurs.
- Calculatrice

VÊTEMENTS ET EPI QUE DOIT POSSÉDER LE STAGIAIRE POUR SUIVRE LE STAGE

- Pas d'EPI spécifique