

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.
	<i>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.</i>
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