

Public : Responsable d'Affaires

Durée : 6 jours

Coût : 1920 euros HT

Dates Sessions Nantes / Lyon : Télécharger les calendriers via notre site www.biquilite.fr

Prérequis : Responsable d'Affaires / Chargé d'affaires en poste. Ingénieur Responsable Travaux confirmé.

Personne ayant exercé une fonction de Chargé d'Affaires pendant au moins 2 ans dans une entreprise du BTP. 05/22

Objectifs et compétences visées

Se recentrer sur les missions principales d'un chargé d'affaires.

Savoir tirer avantages des éléments du **contrat** pour mieux servir **les intérêts de l'entreprise**.

Sécuriser le **process d'obtention de l'affaire** et fixer des **objectifs financiers**.

Anticiper les flux financiers du chantier, décider des arbitrages optimums et **consolider les résultats de l'opération**.

Renforcer ses **techniques de négociation** et obtenir des accords à son avantage.

Renforcer ses **capacités à encadrer et engager** ses collaborateurs

Synthèse du programme

Préalable : Champs d'intervention et missions du Responsable d'Affaires.

Piloter le projet d'affaire et établir des objectifs financiers :

- Construire une matrice d'analyse de son marché et sélectionner des affaires pertinentes.
- Projeter un volume d'affaires annuel réaliste et obtenir les marchés.
- Initiation à la gestion de projet - approche collaborative d'une « réponse à marché ».
- Entériner l'étude de prix, établir la feuille de vente et arrêter la politique de marge.

Droit des contrats : les fondamentaux

- Acquérir les bons réflexes pour analyser, dépouiller et synthétiser rapidement les pièces marchés.
- Définir ce qu'est un contrat et ses implications pour les parties (validité et limite de responsabilité).
- Les spécificités des contrats selon la nature des marchés : public, privé, bon de commande, ...

Préparer et animer la réunion d'attribution de l'affaire :

- Enjeux et finalités de la réunion d'enclenchement : Transmettre à qui, quoi et comment.
- Rendre accessible la feuille de vente pour impliquer son N-1 et le faire adhérer à l'objectif.
- Organiser et planifier les échanges ultérieurs avec son N-1 pour une étude recalée optimum.

Suivi financier de l'affaire :

- Projeter les flux financiers des chantiers (acter les dépenses et les recettes de manière dynamique).
- Consolider les remontées budgétaires pour un suivi fiabilisé des variations de marge.
- Point gestion : expliquer les écarts budgétaires au regard d'une réalité de production et d'un « reste à engager ».
- Intégrer la différence entre le « droit à dépenser » et le « devoir d'optimiser ».

Contrôler la relation client et défendre les intérêts commerciaux de l'entreprise

- Evaluer le désaccord/la crise commerciale : méthodologie et bonnes pratiques,
- Leviers contractuels permettant d'équilibrer les rapports de forces avec des tiers,
- Bien négocier : Influencer, s'imposer, préserver ses intérêts (ce qu'il faut chercher à obtenir).

Faire preuve de courage managériale et renforcer sa légitimité hiérarchiques

Nous contacter pour obtenir le programme détaillé

Préinscription en ligne ou nous contacter au 02.28.03.29.51 / contact@biquilite.fr