

Public : Responsable d'Affaires

Durée : 4 jours

Coût : 1400 euros HT

Dates Sessions : Voir calendrier

Prérequis : Responsable d'Affaires / Chargé d'affaires / Ingénieur Responsable Travaux confirmé en poste ou pressenti pour le devenir dans l'année.

Objectifs et compétences visées

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

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

Anticiper les flux financiers du chantier, décider des arbitrages optimaux 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.

Faire preuve de **courage managérial** et adopter une **pratique ferme et coopérative**

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 quoi, à qui et comment.
- Rendre accessible la feuille de vente pour impliquer son N-1 et le faire adhérer à l'objectif.

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 force avec des tiers.
- Bien négocier : influencer, s'imposer, préserver ses intérêts (ce qu'il faut chercher à obtenir).

Faire preuve de courage managérial et renforcer sa légitimité hiérarchique :

- Diagnostic du déficit managérial dans les organisations actuelles et ses conséquences pour le Responsable d'Affaires :
- Identifier les temps forts de la mission du RA permettant d'asseoir une saine autorité et un management efficace.
- Saisir les opportunités pour donner du sens, dessiner une trajectoire aux fins d'impliquer et d'engager ses collaborateurs : principes à respecter et pièges à éviter !
- Méthodes, comportement adéquat et communication adaptée pour afficher sa motivation, la rendre « contagieuse », faire adhérer et engager à l'action.
- Comprendre la notion de « Courage managérial » et en faire preuve lors de ses arbitrages décisionnels.

Nous contacter pour plus d'informations

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

Ce programme est la propriété de la SAS BIQUALITE®, en tant que conceptrice et développeur de contenu. Elle seule est autorisée à commercialiser, exploiter et animer ce programme sauf dans le cadre d'un partenariat formel à durée limitée avec un tiers. La présente mention devra apparaître sur chaque support mentionnant ledit programme.

Pédagogie : Présentiel, participatif, contextualisé - Évaluation des acquis : Études de cas, tests et mises en situation - Accès personnes en situation de handicap : Nous contacter afin d'évaluer les possibilités de suivre la formation.