

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. 12/21

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 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

Préalables

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

Projeter un volume d'affaires annuel réaliste et obtenir les marchés

- Construire une matrice d'analyse de son marché et sélectionner des affaires pertinentes,
- Cultiver et fiabiliser ses réseaux de décideurs ou d'accédants à l'information,
- Comprendre les objectifs de sa direction (Chiffre d'affaire, Marges, Taux de transformations, etc.) et échanger sur les moyens de les atteindre.

Droit des contrats : les fondamentaux

- Définir ce qu'est un contrat et ses implications pour les parties,
 - Conditions de validité des contrats et limites de responsabilités de chacun,
 - Les spécificités des contrats selon la nature des marchés : public, privé, bon de commande, ...

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

- Initiation à la gestion de projet - approche collaborative d'une « réponse à marché »,
- Dépouiller et synthétiser le dossier d'appel d'offre,
- Fixer des échéances réalistes à ses collaborateurs pour une remise qualitative de l'offre,
- Valider l'étude de prix : préalables nécessaires pour entériner la feuille de vente.

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 l'échange avec son N-1 pour une étude recalée optimum.

Suivi financier de l'affaire :

- La gestion des flux financiers des chantiers (acter et/ou projeter de manière dynamique les dépenses et les recettes) :
 - Les limites et les risques des transferts budgétaires d'un chantier à un autre,
 - La gestion des encours,
 - Mise en garde sur les fluctuations des marges en temps réels.
- Consolider les remontées budgétaires pour un suivi fiabilisé des variations de marge.
- Point gestion : Se donner les moyens d'expliquer les écarts budgétaires au regard d'une réalité de production et d'un « reste à engager ».

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

- Ce qu'il faut chercher à obtenir :
 - Au fil de la réalisation / Lors des réunions de chantiers clés / Pendant la réunion de clôture.
- Savoir négocier, l'art d'obtenir un accord profitable :
 - 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.

Encadrer et engager les Hommes

- Fixer les cadres et les faire respecter : la première pierre d'un management cohérent.
- Diagnostic du déficit managérial dans les organisations actuelles et conséquences pour le Responsable d'Affaires :
 - Surenchère de procédures et d'outils ; omniprésence des NTIC dans les relations interpersonnelles,
 - Le déni des faits : le bon sens opérationnel relégué au second plan,
 - Le manque de temps, d'espaces propices aux échanges et difficultés à coopérer.
- Moments clés d'engagement managérial du RA :
 - Identifier les points forts de la mission du RA permettant d'asseoir une saine autorité et d'appliquer 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.
- La prise de décision : un exercice d'autorité du RA.
 - Décision et autorité : définitions et interactions,
 - S'approprier les mécanismes de prise de décision et mieux arbitrer ses choix,
 - Accepter l'incertitude comme inhérente à l'acte de décider : Décider c'est risquer !
 - Comprendre la notion de « Courage managérial » et en faire preuve lors de ses arbitrages.
- Conduite du changement : Accompagner, relayer le changement dans sa pratique managériale pour dépasser les blocages à moyens et longs termes.