USBTR5 - Gestion d'affaires BTP

Mis à jour le 03-04-2023

Code : USBTR5

Unité spécifique de type mixte

3 crédits

Responsabilité nationale :
EPN01 - Bâtiment et énergie / Jean-Sébastien VILLEFORT

Contact national :
Chaire de construction durable
2 rue Conté
37.3.70
75003 Paris
01 40 27 21 10
Said Masaoudi
par_btp@lecnam.net

Présentation

Prérequis

Public concerné : Professionnels du BTP et de l'architecture

Niveau : L3

Diplôme prérequis : Bac+2 Génie civil

Cours prérequis : Gestion de projet de construction

Objectifs pédagogiques

Présenter les techniques et les méthodologies de gestion d'affaires BTP en lien avec la thématique principale de la formation

Programme

Contenu

Prospection et développement commercial :

- Indicateurs de performance commerciale (rentabilité des affaires, marges dégagées, délais de livraison)
- Techniques de détection de futurs appels d'offres par des relations de proximité avec les clients existant (grands comptes, comptes clefs)
- Méthodologie de mise en place de réseau de prospects (promoteurs, bureaux d'études, particuliers, acteurs publics), outils logiciels
- Techniques de veille active pour suivre l'évolution des marchés et identifier les décisionnaires (architectes, bureaux d'études...) des projets
- Techniques de communication et de valorisation du savoir-faire de l'entreprise par le biais d'actions de communication externe → Salons, foires, démonstrations

Négociation des affaires :

- Technique d'analyse ou du cahier des charges transmis par le client
- Méthodologie de formulation d'une proposition commerciale (technique et financière), outils logiciels
- Techniques de négociations commerciales avec le client en vue de conclure l'affaire (prix de la prestation, conditions de remises et de paiement)

Suivi commercial des affaires :

- Méthodologie de transfert d'affaires aux conducteurs de travaux (conditions contractuelles, document technique → dossiers d'études, planning)
- Méthodologie de suivi administratif et commercial de l'affaire, outils logiciels
- Techniques de gestion des litiges clients et fournisseurs (suivi des livraisons de lots, de la facturation, organisation des relances clients/fournisseurs)

Modalités de validation

- Contrôle continu
- Projet(s)
- Mémoire
- Examen final

Description des modalités de validation

Première session : Contrôle continu, rendu de projet, soutenance orale, examen selon le choix de l'équipe pédagogique après validation par le responsable national de l'US

Seconde session : Selon le règlement spécifique de la formation en alternance