

## **GESTION DES AFFAIRES**

### **De l'étude de prix à l'attribution du marché**

<b>Objectif :</b>	Appliquer des méthodes de chiffrage et de préparation d'affaires.
<b>Public concerné :</b>	Responsables d'affaires débutants, conducteurs de travaux, ingénieurs travaux.
<b>Prérequis :</b>	Bonne pratique des chantiers. Connaissance des outils de gestion de son entreprise. Connaissance en usage des outils informatique (logiciel).
<b>Durée :</b>	2 jours (14 heures).
<b>Pédagogie :</b>	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.
<b>Evaluation des acquis :</b>	Evaluation sur les aspects théoriques et/ou pratiques vue en session
<b>Outils pédagogiques :</b>	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>
<b>Accessibilité :</b>	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.
<b>Dotation du stagiaire :</b>	Documents, vêtements et EPI nécessaires <b>voir la liste détaillée au verso.</b>
<b>Documents de fin de formation :</b>	Attestation de formation.
<b>Lieu :</b>	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