

BACHELOR CA BTP - Chargé-e d'Affaires BTP



Date de dernière mise à jour 27 mai
2024



Formation éligible au CPF

Métier

Conquérir de nouveaux marchés et assurer leur rentabilité constituent un enjeu crucial pour les entreprises du BTP. Ce développement place **le-la chargé-e d'affaires** au centre de cette démarche.

Fort de ses compétences commerciales développées, il elle assure le **lien avec le client tout au long du projet**. La relation client est donc au cœur de son métier. Véritable chef de projet, le chargé d'affaires établit le lien entre les différents intervenants pour la bonne exécution de son chantier. En bon gestionnaire, il s'assure du respect du budget, qu'il s'efforce d'optimiser tout en respectant les règles de l'art. Le chargé d'affaires est aussi un manager qui se découvre : il sait faire preuve de dynamisme pour manager l'indispensable travail en équipe des collaborateurs de son entreprise, des sous-traitants et fournisseurs externes. Tout au long de ses missions, il sait rester diplomate et s'avère être un fin négociateur pour mettre en œuvre une stratégie gagnant-gagnant.

Durée et organisation

Admission

Public

- ▶ Etre âgé de 15 à moins de 30 ans*.
- ▶ Etre de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

*Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé. Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).

Pré-requis d'entrée en formation

- ▶ Etre titulaire d'un BAC+2 professionnel ou technique en BTP (ou d'un niveau 5 équivalent)

Qualités appréciées : Sens commercial - Sens des responsabilités - Sens de l'organisation et de la gestion - Adaptation

Modalités et délais d'accès

Modalités

Dossier de pré-inscription en ligne, entretien collectif et/ou individuel, signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

- ▶ Tout savoir sur les modalités du contrat

Formation en contrat d'apprentissage

- ▶ **Durée** : 1 an | 455 heures de formation en centre
- ▶ **Alternance** : 70% du temps en entreprise | 30% du temps en centre

Pour les + de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation.

Durée et alternance indicatives et ajustables en fonction des besoins de l'entreprise et des pré-requis de l'apprenant.

Salariés

Possibilité de se former dans le cadre de la formation continue | éligible CPF

Lieu | Date

LORIENT | de octobre 2024 à septembre 2025

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, les apprenants devront être capables de :

- ▶ Prendre en charge une affaire de l'avant-projet à la livraison en investissant les dimensions techniques et commerciales
- ▶ Gérer les différentes étapes de la relation commerciale de façon autonome et professionnelle
- ▶ Répondre à des appels d'offres avec pertinence en garantissant la notoriété et le développement de l'entreprise
- ▶ Acquérir des compétences managériales solides pour préparer et piloter plusieurs chantiers de travaux en parallèle

SECTEURS CONCERNÉS

Majors du BTP mais aussi leurs filiales, les PME, les entreprises prestataires de services du BTP, les négociants en fournitures, les fournisseurs de matériel.

Programme

BLOC 1 | Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

- ▶ Prospection commerciale BTP
- ▶ Négociation commerciale BTP
- ▶ Management de la relation client BTP
- ▶ Stratégie commerciale BTP
- ▶ Projet collaboratif Relation commerciale BTP

d'apprentissage **ICI** ou de professionnalisation **ICI**.

Délais d'accès

Fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les pré-requis

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre). En savoir +, contacter notre référent handicap : **ICI**

Coût

- ▶ Le coût de formation n'est pas à la charge de l'apprenti.
- ▶ Pour les entreprises, le coût est pris en charge selon les coûts publiés par **France compétences**.

Consulter le tableau des coûts de formation et prise en charge OPCO **ICI**.

À NOTER : pour certaines formations de niveau 7 (Ingénieur, Bac+5), une contribution financière est demandée aux entreprises.

Modalités et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

Modalités d'évaluation et d'examen

Modalités d'évaluation

Plusieurs évaluations sont réalisées tout au long de la formation afin que l'apprenant puisse évaluer sa progression. Les situations d'évaluation peuvent être de plusieurs types.

BLOC 2 | Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique, commerciale, administrative et juridique

- ▶ Chiffrage et réponse à un appel d'offre
- ▶ Démarche et outils du BIM
- ▶ Etudes techniques BTP
- ▶ Analyse du marché BTP
- ▶ Projet collaboratif Avant-projet travaux

BLOC 3 | Gérer et suivre un projet de travaux

- ▶ Gestion et suivi du projet de construction
- ▶ Préparation de l'opération de construction
- ▶ Projet collaboratif Gestion de projet travaux

BLOC 4 | Manager l'équipe projet BTP

- ▶ Leadership et communication dans le BTP
- ▶ Management d'équipe projet BTP
- ▶ Projet collaboratif Management d'équipe travaux BTP

MODULES COMPLÉMENTAIRES

- ▶ **Développer ses pratiques professionnelles**
 - ▶ Pratique de l'Anglais métier
 - ▶ Projet professionnel
 - ▶ Engagement citoyen
 - ▶ Retour d'expérience et projection
- ▶ **Certifier ses compétences de Chargé d'affaires BTP**
 - ▶ Team building : cohésion d'équipe
 - ▶ Méthodologie de projet d'entreprise
 - ▶ Méthodologie des écrits professionnels
 - ▶ Argumenter pour convaincre

MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ Réaliser une pré-étude, une étude et un chiffrage
- ▶ Répondre à un appel d'offres
- ▶ Organiser et conduire les travaux
- ▶ Mener une négociation commerciale

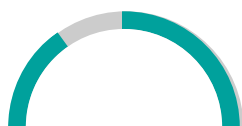
À la prise du poste : réaliser le métrage pour établir un devis, planifier les équipes et les sous-traitants, préparer les réunions de chantier, suivre le réalisé par rapport au budget

En milieu de parcours : analyser le besoin du client, répondre à un appel d'offre, gérer la relation contractuelle, étudier la faisabilité technique et financière du projet, suivre le paiement des clients

En fin de parcours : assurer la prospection commerciale et la fidélisation du portefeuille clients, répondre à des appels d'offres, superviser les équipes travaux, assurer le reporting à sa hiérarchie

Indicateurs de performance

- ▶ Réussite à l'examen :



- ▶ QCM | Étude de cas | Dossier | Présentation orale | Travaux pratiques | Mise en situation reconstituée

Elles peuvent être individuelles ou collectives.

Modalités d'examen

Les candidats•es sont présentés•ées aux épreuves générales et techniques du **Titre certifié Chargé•e d'Affaires BTP**.

L'obtention de la certification repose sur :

- ▶ La validation des 4 blocs de compétences en centre (évalués au travers d'études de cas et d'applications professionnelles réelles ou simulées) faisant l'objet de dossiers dont les conclusions sont soutenues à l'oral
- ▶ La rédaction d'un mémoire professionnel final soutenu lors d'un oral devant un jury de professionnels
- ▶ La validation des compétences en entreprise

Validation

Titre certifié Chargé•e d'Affaires BTP

- ▶ Certification de niveau 6 (BAC+3/4)
- ▶ Code RNCP* : **38141**
- ▶ Certificateur : CESI
- ▶ Date d'échéance de l'enregistrement : 18-10-2028

La certification est composée de plusieurs blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP).

- ▶ BLOC 1 | Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP
- ▶ BLOC 2 | Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique, commerciale, administrative et juridique
- ▶ BLOC 3 | Gérer et suivre un projet de travaux
- ▶ BLOC 4 | Manager l'équipe projet BTP

La formation peut être validée totalement ou partiellement par acquisition d'un ou plusieurs blocs de compétences.

**Répertoire National de la Certification Professionnelle*

Passerelles, poursuites d'études et débouchés

Cette formation a pour premier objectif l'insertion professionnelle.

- ▶ **Passerelles possibles** (niveau 6 | BAC+3/4)
 - ▶ **BACHELOR IP LOWTECH - Optimisation énergétique**



90%

► **Insertion globale :**



100 %

► **Satisfaction stagiaire :**



86 %

- Taux de poursuite d'étude : 25 %
- Taux insertion professionnelle : 100%
- Taux de rupture : 8%
- Taux d'interruption : 17%
- Nombre d'apprenants formés : 10 apprentis ont passé leur examen en 2023 en Bachelor CA BTP

Données promo 2023

Pour obtenir des données précises, merci de contacter notre service **Qualité**.

Indicateurs mis à jour le 14/06/2024

- BACHELOR RQSE - Responsable QSE
- BACHELOR RPI - Responsable Performance Industrielle
- LICENCE GESTION - Parcours Chargé-e du Développement Commercial et Marketing

► **Poursuites possibles (niveau 7 | BAC+5)**

- TITRE BAC+5 MDC - Manager du Développement Commercial
- TITRE BAC+5 MR QHSE - Manager des risques QHSE

► **Exemples de métiers**

- *Chargé d'affaires BTP, Assistant Responsable d'affaires BTP, Conducteur de travaux, Assistant conducteur de travaux/chargé-e d'affaires, Mettreur/chiffreur, Technico-commercial BTP, Chargé d'opération en maîtrise d'ouvrage...*

Contacts

Pôle Formation UIMM Bretagne | Site de Lorient

12 rue de la Cardonnière | 56100 LORIENT | Std 02 97 76 04 07

- Candidats : **Sophie APARICI** | 07 55 68 46 99
- Entreprises : **Emmanuelle BOUCHET** | 06 07 44 96 72

A noter

Formation mise en oeuvre en partenariat avec le CESI.

