BACHELOR CHARGÉ·E D'AFFAIRES BTP 3ÈME ANNÉE EN ALTERNANCE

DÉVELOPPER LA FORCE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET PILOTER LES AFFAIRES

Votre futur métier, vos missions

Conquérir de nouveaux marchés et assurer leur rentabilité constituent un enjeu crucial pour les entreprises du BTP. Le chargé d'affaires est au centre de cette démarche. Ses compétences commerciales développées lui permettent d'assurer 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 aussi le lien entre les différents intervenants pour la bonne exécution de son chantier. Diplomate, il s'avère être un fin négociateur qui met en œuvre une stratégie gagnant-gagnant et favorise l'indispensable travail en équipe des collaborateurs de son entreprise, des sous-traitants et fournisseurs externes. En bon gestionnaire, il s'assure du respect du budget, qu'il s'efforce d'optimiser tout en respectant les règles de l'art, en préservant l'environnement, et en assurant la sécurité de ses collaborateurs et autres parties prenantes du chantier. Il sait faire preuve de dynamisme tout au long de ses missions.

Quels métiers visés ?

- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable d'unité

Les missions exercées 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

LE DIPLÔME

Chargé d'affaires BTP, certification professionnelle enregistrée au RNCP au niveau 6 (codes NSF 230w, 312t, 232w), par décision de France compétences du 20/11/2023 publiée au JO du 28/11/2023

Cette formation délivre une certification professionnelle reconnue par France Compétences (instance qui régule la formation professionnelle en France). Cette reconnaissance officielle valide l'obtention d'un titre certifiant inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles), officiellement homologué par l'État, sous l'autorité du ministère du Travail. Elle garantit les compétences concrètes alignées avec les besoins du marché et de l'économie, et renforce significativement l'employabilité ainsi que la valeur et la légitimité du profil auprès des recruteurs. C'est un repère fiable et sécurisant à la fois pour les entreprises, mais aussi pour les diplômés souhaitant trouver un emploi rapidement.
France Compétences met à disposition la fiche officielle détaillant le référentiel de compétences visées du métier, les équivalences et passerelles. Vous y retrouverez également le taux d'insertion dans le métier visé, un indicateur utile pour mieux comprendre les perspectives professionnelles après la formation.

Comment l'obtenir ?

Cette formation, suivie en présentiel, apporte des compétences techniques, organisationnelles et humaines utiles à l'exercice du métier et de ses responsabilités. Il permet de valider une expertise en conditions réelles. Vous apprenez avec des professionnels et partagez une vie de promotion riche en échanges, favorisée par des groupes de travail à taille humaine.
En fin de formation, vous pouvez intégrer le monde professionnel ou poursuivre vos études vers un cycle mastère professionnel (bac +5).



POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

Valider un titre certifiant bac+3 pendant son parcours
Acquérir une expérience professionnelle solide
Accompagnement à la recherche d'entreprise
Immersion immédiate dans le monde du travail (environ 3 semaines en entreprises / 1 semaine à CESI par mois)
Intervenants professionnels
Suivi individuel par CESI
Réseau alumni étendu
Vie de campus active et riche en évenements (BDE, associations sportives et culturelles...)
Classements Eduniversal : 4e du Top 5 en 2026 de la catégorie BTP & Génie Civil

Edition : 06/11/26

LA FORMATION

Objectifs de la formation

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

Projets réalisés

Réalisation de métrés et chiffrage
Planification de chantier et gestion des sous-traitants
Préparation et animation des réunions de chantier
Validation de la faisabilité technique et budgétaire de l'offre

Et après ? Que faire ?

Mastère professionnel manager de Business Unit BTP en alternance (bac +5 - Titre certifiant RNCP de niveau 7, en partenariat avec l'EM Normandie (École de management de Normandie))

INFOS PRATIQUES SUR LA FORMATION

Prérequis : Titulaire d'un bac +2 professionnel ou technique en BTP (ou d'un niveau 5 équivalent) : parcours en 1 an
Dérogation possible sur décision du jury d'admission
Rythme de formation : En moyenne, la formation est organisée selon un rythme d'une semaine par mois à CESI et de trois semaines en entreprise.
Durée : 65 jours sur 12 mois
Code RNCP : RNCP38141
Frais de scolarité : Formation dispensée dans le cadre d'un contrat de travail en alternance, financée par les OPCO et l'entreprise d'accueil. L'alternant est salarié de l'entreprise et rémunéré par l'entreprise conformément à la réglementation en vigueur.

Contactez nos campus pour en savoir plus.

COMMENT JE M'INSCRIS ?

- Admission sur dossier de candidature, tests de positionnement et entretien.

- La décision d'admissibilité est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

- L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Edition : 06/11/26