CHARGÉ·E D'AFFAIRES BTP

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

Métier préparé

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.

Compétences visées

Des compétences techniques : Le chargé d'affaires BTP pilote le projet de construction de la commercialisation à la livraison à son client. Développeur d'affaires, il allie des compétences techniques, commerciales et de gestion de projet. Il prospecte le marché, répond aux consultations, prépare et suivi de la réalisation du projet.

Garant du déroulement de l'opération, il dispose d'une culture technique solide au service de sa démarche commerciale pour conquérir de nouveaux marchés et fidéliser son portefeuille clients.

Des qualités humaines : Il fait preuve de persévérance et de diplomatie pour orchestrer les multiples interactions entre les différents intervenants de l'opération de construction au service des intérêts de son client et de son entreprise.

Débouchés

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

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



VAE, FORMATION CONTINUE

Durée : 37 jours
sur 12 mois
Code WEB : BTPFFCA
Code RNCP : RNCP38141
Code CPF : 332665

Public

Chargés d'affaires débutants ou expérimentés
Technico-commerciaux débutants ou expérimentés

Prérequis

- Etre titulaire d'un bac +2 (ou d'un titre de niveau 5 équivalent) dans le domaine du BTP avec une expérience professionnelle de 3 ans dans le domaine
- Dérogation possible sur décision du jury d'admission

Rythme de formation

La formation est organisée selon un rythme de 4 jours par mois environ à CESI.

Frais de scolarité

11 655 euros
13 986 euros TTC
Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2026.

Edition : 17/11/26

Les informations mentionnées sur cette fiche sont susceptibles de modification.
Pour en savoir plus : 0 800 054 568 (service & appel gratuits) - contact@cesi.fr
Etablissement d'enseignement supérieur technique privé - Association à but non lucratif

CESI
ÉCOLE D'INGÉNIEURS

OBJECTIFS

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

PÉDAGOGIE

Projets réalisés

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

Système d'évaluation

L'obtention de la certification repose sur :
- La validation des blocs de compétences en centre
- La rédaction d'un mémoire professionnel soutenu lors d'un oral devant un jury de professionnels
- La validation des compétences en entreprise

LES POINTS FORTS

Une formation suivie en présentiel
Un rythme adapté à vos contraintes personnelles et professionnelles
Une pédagogie axée sur des cas concrets en entrer-prise
Un référent CESI dédié à votre réussite
Des formateurs experts du domaine
Des temps de partage entre pairs
Un titre certifiant reconnu
Des blocs de compétences capitalisables et certi-fiants pouvant être suivis seul, hors parcours complet

MODALITÉS D'ADMISSION

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

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

- Ce titre est également accessible par la VAE (Vali-dation des acquis de l'expérience).

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

Arras : 19/10/2026, Bordeaux : 12/10/2026, Dijon : 05/10/2026, 11/10/2027, Lyon : 14/09/2027, Nancy : 05/10/2026, Paris - Nanterre : 12/10/2026, Pau : 19/10/2026, Reims : 12/10/2026, Rouen : 13/10/2026, 12/10/2027, Strasbourg : 13/10/2026

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap.

Edition : 17/11/26