CHARGÉ·E D'AFFAIRES BTP

VAE, FORMATION CONTINUE

Durée : 41 jours
sur 12 mois
Code WEB : BTPFFCA
Code RNCP : RNCP38141
Code CPF : 332665

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

POUR QUI ?

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
12 915 euros
15 498 euros TTC
Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2025.

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

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

Bordeaux : 06/10/2025, Caen : 15/10/2025, Dijon : 22/09/2025, Lille : 13/10/2025, Montpellier : 29/09/2025, Nancy : 30/09/2025, Nantes : 11/09/2025, Paris - Nanterre : 06/10/2025, Pau : 20/10/2025, Reims : 29/09/2025, Rouen : 15/10/2025, Strasbourg : 22/09/2025

Edition : 09/07/25

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

CESI
ÉCOLE D'INGÉNIEURS

Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP - Bloc de compétences

Prospection commerciale BTP
Négociation commerciale BTP
Management de la relation client BTP
Stratégie commerciale BTP
Approche augmentée soft skills : Prise de décision
LOTJ : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP
Validation Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique et commerciale - Bloc de compétences

Chiffrage et réponse à un appel d'offre
Etudes techniques BTP
Approche augmentée soft skills : Aisance relationnelle
LOTJ : Conduire l'avant-projet de travaux
Validation Conduire l'avant-projet de travaux

Gérer et suivre un projet de travaux - Bloc de compétences

Gestion et suivi du projet de construction
Préparation de l'opération de construction
Approche augmentée soft skills : Influence
LOTJ : Gérer un projet de travaux
Validation Gérer un projet de travaux

Manager l'équipe travaux BTP - Bloc de compétences

Leadership et communication dans le BTP
Management d'équipe projet BTP
Approche augmentée soft skills : Agilité managériale
LOTJ : Manager l'équipe travaux BTP
Validation Manager l'équipe travaux BTP

Certifier ses compétences de Chargé·e d'affaires BTP - Bloc de compétences

Team building : cohésion d'équipe
Méthodologie de projet d'entreprise
Méthodologie des écrits professionnels
Argumenter pour convaincre

Edition : 09/07/25