

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

CONTRAT APPRENTISSAGE, CONTRAT PROFESSIONNALISATION

Durée : 65 jours
sur 12 mois
Code WEB : BTPCABTP
Code RNCP : RNCP38141



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

Toute personne répondant aux prérequis, souhaitant évoluer vers un métier de chargé d'affaires BTP et valider un titre certifiant bac+3

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.

Frais de scolarité

Cette formation est financée et rémunérée par l'entreprise dans le cadre d'un contrat de travail en alternance.

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.

Aix-en-Provence, Arras, Bordeaux, Brest, Caen, Dijon, La Rochelle, Le Mans, Lille, Lyon, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice, Paris - Nanterre, Pau, Reims, Rouen, Strasbourg, Thionville, Toulouse

Rentrée du 15 septembre au 15 novembre 2026

Dans le cadre d'une convention signée avec la région Grand Est, ce cursus est proposé à Thionville, au sein du lycée de la Briquerie mettant à disposition des environnements pédagogiques pour accueillir les futurs étudiants.

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

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

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

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

Manager l'équipe travaux BTP

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

Développer ses pratiques professionnelles

Engagement citoyen
Pratique de l'Anglais métier
Projet professionnel
Actualités métier et/ou territoire
Retour d'expérience et projection

Certifier ses compétences de Chargé d'affaire BTP

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