

CHARGÉ·E D'AFFAIRES BTP

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

VAE, FORMATION CONTINUE

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



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

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

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 : 20/10/2026, Dijon : 05/10/2026, Montpellier : 21/09/2026, Nancy : 28/04/2026, 22/09/2026, Paris - Nanterre : 12/10/2026, Rouen : 18/12/2025, 01/10/2026, Strasbourg : 05/10/2026

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

Chiffrage et réponse à un appel d'offre
Etudes techniques BTP

Gérer et suivre un projet de travaux

Gestion et suivi du projet de construction
Préparation de l'opération de construction

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
LOTJ : Conduire l'avant-projet de travaux
Validation Conduire l'avant-projet de 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

Manager l'équipe travaux BTP

Leadership et communication dans le BTP
Management d'équipe projet 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