

Public : Responsable d'affaires

Durée : 4 jours **Coût :** 1550 € HT

Dates sessions Nantes / Paris / Lyon : Télécharger les calendriers via notre site www.biquaite.fr

Prérequis : Responsable d'affaires / Chargé d'affaires / Ingénieur travaux confirmé en poste ou pressenti pour le devenir dans l'année.

Objectifs et compétences visées

Se recentrer sur les missions principales d'un chargé d'affaires.

Savoir tirer avantage des éléments du **contrat** pour mieux servir les intérêts de l'entreprise.

Anticiper les flux financiers du chantier, décider des arbitrages optimaux et **consolider les résultats de l'opération**.

Renforcer ses **techniques de négociation** et obtenir des accords à son avantage.

Renforcer ses capacités à **motiver** et **engager** ses collaborateurs.

Programme

Capter de nouvelles affaires et établir des objectifs financiers :

- Construire une matrice d'analyse de son marché (tableau de bord commercial) pour capter de nouvelles affaires ;
- Initiation à la gestion de projet (approche collaborative d'une « réponse à marché ») ;
- Entériner l'étude de prix, établir avec finesse la feuille de vente et arrêter la politique de marge.

Défendre les intérêts commerciaux et contractuels de l'entreprise

- Acquérir les bons réflexes pour analyser, dépouiller et synthétiser rapidement les pièces marchés ;
- Leviers contractuels permettant d'équilibrer les rapports de force avec des tiers (marché public, privé, bon de commande...) ;
- Bien négocier : influencer, s'imposer, préserver ses intérêts (ce qu'il faut chercher à obtenir) ;
- Méthode et postures pour traiter les objections éventuelles lors des réunions de chantier.

Préparer et animer la réunion d'attribution de l'affaire :

- Intégrer la différence entre le « droit à dépenser » et le « devoir d'optimiser » ;
- Enjeux et finalités de la réunion d'enclenchement : Transmettre quoi, à qui et comment ;
- Rendre accessible la feuille de vente pour impliquer son N-1 et le faire adhérer à l'objectif.

Suivi financier de l'affaire et point gestion :

- Consolider les flux financiers des chantiers (acter les dépenses et les recettes de manière dynamique) ;
- Maîtriser son reste à engager opérationnel : gage de pertinence de l'analyse financière et du reste à dépenser (RAD) ;
- Point gestion : expliquer les écarts budgétaires au regard d'une réalité de production ;
- Projeter avec fiabilité son résultat prévisionnel à finition et réagir intelligemment face aux variations de marge ;
- Proposer des actions pour influencer les résultats des affaires et gagner en compétitivité ;
- Interagir avec finesse et professionnalisme lors des Rex face à sa direction ;
- Le déguisement de l'état du chantier, les marges prévisionnelles maquillées : « Une pratique à haut risque et peu fructueuse ».

Impliquer et motiver ses collaborateurs :

- Identifier les temps forts de la mission du RA permettant d'asseoir une saine autorité et un management efficace ;
- Méthodes, comportement adéquat et communication adaptée pour afficher sa motivation, la rendre « contagieuse », faire adhérer et engager à l'action.

Voir formation complémentaire : module management pour encadrant d'affaires.

Nous contacter pour plus d'informations

Préinscription en ligne ou nous contacter au 02.28.03.29.51 / contact@biquaite.fr

Ce programme est la propriété de la SAS BIQUALITE®, en tant que conceptrice et développeur de contenu. Elle seule est autorisée à commercialiser, exploiter et animer ce programme sauf dans le cadre d'un partenariat formel à durée limitée avec un tiers. La présente mention devra apparaître sur chaque support mentionnant ledit programme.

Pédagogie : Présentiel, participatif, contextualisé - Évaluation des acquis : Études de cas, tests et mises en situation - Accès personnes en situation de handicap : Nous contacter afin d'évaluer les possibilités de suivre la formation.