

# GÉRER LA RELATION COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DU BTP - BLOC DE COMPÉTENCES

## DÉVELOPPER SON APPROCHE COMMERCIALE

Le bloc de compétences permet à vos collaborateurs de travailler sur leurs missions et vos projets tout en bénéficiant de l'accompagnement d'intervenants experts et d'échanges entre pairs. Il permet un ancrage rapide des compétences et une prise de hauteur sur le thème développé.

### OBJECTIFS

**Connaître son marché et élaborer une stratégie de prospection pour obtenir de nouvelles affaires**  
**Comprendre la demande et les besoins de ses clients**  
**Elaborer une stratégie commerciale**  
**Mener des négociations commerciales gagnant-gagnant**  
**Satisfaire son client et le fidéliser**

### La certification

Ce bloc de compétences est capitalisable dans le parcours diplômant :  
 - 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

### Système d'évaluation

La validation du bloc de compétences repose sur l'évaluation d'une application réelle ou simulée des compétences acquises

## BLOC DE COMPÉTENCES

**Durée :** 11 jours  
sur 3 mois  
**Code WEB :** BTPFFCA1

### Public

Chargés d'affaires débutants ou expérimentés

### Prérequis

- Aucun prérequis exigé

### Modalités d'admission

- Admission sur bulletin d'inscription. Un échange sur les objectifs individuels est prévu.  
 - La décision d'admission est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

### Rythme de formation

La formation est organisée selon un rythme de 3 jours par mois environ à CESI.

### Frais de scolarité

3 465 euros  
4 158,00 euros TTC

### Un rythme adapté à vos contraintes personnelles et professionnelles

Une pédagogie axée sur des cas concrets en entreprise  
 Un référent CESI dédié à votre réussite  
 Des formateurs experts du domaine  
 Des temps de partage entre pairs  
 Des blocs certifiants reconnus  
 Des compétences capitalisables dans un parcours long



### **Prospection commerciale BTP**

Principes et terminologie  
Plan d'action commercial (PAC) : méthodologie  
Prospection commerciale  
Contacts et réseaux professionnels  
Argumentaire commercial  
Rendez-vous commerciaux et reporting efficace

### **Négociation commerciale BTP**

Chargé d'affaires et négociation  
Outils de négociation commerciale  
Préparation et conduite d'une négociation commerciale

### **Management de la relation client BTP**

Démarches commerciales  
Évolutions des technologies de communication  
Méthodologie de gestion de la relation client  
Gestion de la relation client (CRM, Customer Relationship Management)  
Augmentation de son chiffre d'affaires

### **Stratégie commerciale BTP**

Fondamentaux du marketing appliqué au BTP  
Techniques de communication commerciale  
Outils : la publicité papier efficace  
Incontournables : un site internet performant  
Prise de décision stratégique et maîtrise des coûts

### **Approche augmentée soft skills : Prise de décision**

Gestion des dimensions rationnelles et émotionnelles de la prise de décision, caractérisation des enjeux clés et des objectifs de la prise de décision, critères de décision et valeurs, processus décisionnel, biais et erreurs, décision et éthique

### **LOTJ : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP**

Learning on the job

### **Validation Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP**

Évaluation du bloc de compétences

## **OUVERTURES DANS NOS CAMPUS**

**Contactez nos campus pour en savoir plus.**

Bordeaux, La Rochelle, Paris - Nanterre, Pau, Rouen

