

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 : 10 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

3 150 euros
3 780 euros TTC
Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2025.

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

