

# 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 : 41 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

12 915 euros  
 15 498 euros TTC  
 Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2025.

## 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 : 06/10/2025, Caen : 15/10/2025, Dijon : 22/09/2025, Montpellier : 29/09/2025, Nancy : 13/01/2025, 29/04/2025, Paris - Nanterre : 06/10/2025, Pau : 20/10/2025, Rouen : 15/10/2025, Strasbourg : 22/09/2025

### **Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP - Bloc de compétences**

Prospection commerciale BTP  
Négociation commerciale BTP  
Management de la relation client BTP  
Stratégie commerciale BTP  
Approche augmentée soft skills : Prise de décision  
LOTJ : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP  
Validation Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

### **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  
Approche augmentée soft skills : Aisance relationnelle  
LOTJ : Conduire l'avant-projet de travaux  
Validation Conduire l'avant-projet de travaux

### **Gérer et suivre un projet de travaux - Bloc de compétences**

Gestion et suivi du projet de construction  
Préparation de l'opération de construction  
Approche augmentée soft skills : Influence  
LOTJ : Gérer un projet de travaux  
Validation Gérer un projet de travaux

### **Manager l'équipe travaux BTP - Bloc de compétences**

Leadership et communication dans le BTP  
Management d'équipe projet BTP  
Approche augmentée soft skills : Agilité managériale  
LOTJ : Manager l'équipe travaux BTP  
Validation Manager l'équipe travaux 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