

Votre contact

Tel : 01 30 08 61 60

Mail : formation@78-91-95.ifrb.fr

Durée

- 13 jours (91 h) en présentiel
- 2 jours (14 h) modules en option

Soit 105 heures de formation

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Fréquence de formation

2 à 3 jeudis par mois

Public

Chargé d'affaires en poste ou pressenti à le devenir. Conducteur de travaux souhaitant renforcer ses techniques de développement commercial et de relation client. L'inscription d'une personne implique que l'entreprise ait analysé et validé les besoins du bénéficiaire.

Pré requis

Expérience préalable dans une entreprise du bâtiment ou ayant une expérience commerciale significative dans le domaine du bâtiment.

Personne en situation de handicap

Toute personne inscrite faisant état d'un handicap sur le bulletin d'inscription bénéficiera d'un entretien téléphonique, avant la formation, pour valider la faisabilité de son accueil ou l'aménagement à prévoir au vu du handicap déclaré.

Capacité

8 à 16 personnes maximum

Moyens pédagogiques et supports

Alternance entre théorie et pratique
Exercices pratiques et études de cas créés par le groupe et par le formateur à partir du quotidien des participants

- Débriefings des mises en situations en atelier de travail
- Recherche des axes de progrès professionnels

Un support de formation sera remis aux stagiaires de formation.

Contexte

Dans un secteur du bâtiment en constante évolution, les entreprises doivent relever des défis face à une concurrence accrue et des exigences client élevées. Optimiser les marges et fidéliser les clients nécessitent une montée en compétence des équipes. Préparer et suivre les chantiers, encadrer les travaux et assurer le suivi technique et économique garantissent la conformité, la rentabilité et la qualité des projets, tout en maintenant une satisfaction client élevée.

Objectifs de formation

- Développer les ventes en perfectionnant la prospection et la négociation
- Affiner les métrés pour des devis plus précis
- Augmenter la précision des chiffrages
- Préparer et suivre les chantiers pour garantir les délais
- Optimiser les réponses aux appels d'offres
- Développer sa visibilité sur les réseaux sociaux

Contenu de formation

Communication et Relation Client 2 jours

- Pratiquer l'écoute et l'empathie pour comprendre précisément les besoins des clients
- Mettre en place des stratégies de suivi et de fidélisation pour renforcer les relations à long terme avec les clients
- Développer des compétences pour communiquer et négocier efficacement avec des clients de différentes cultures dans le domaine de la construction

Fondamentaux des Techniques de Vente 4 jours

- Explorer chaque phase du cycle de vente, depuis la prospection jusqu'à la conclusion, en passant par la qualification des prospects et la présentation des solutions
- Savoir utiliser le storytelling, valoriser les projets, et susciter l'intérêt par la persuasion émotionnelle pour captiver les clients
- Pratiquer des tactiques de négociation, cerner les attentes des clients, et concevoir des offres respectant la politique tarifaire de l'entreprise
- Répondre aux objections client liées au coût, à la qualité, aux délais, et aux normes de sécurité
- Savoir créer une relation de confiance, poser des questions approfondies et proposer des solutions personnalisées

Prise de cotes et métrés dans le bâtiment 2 jours

- Identifier les mesures indispensables à la réalisation d'un chiffrage précis
- Savoir utiliser des méthodes de mesures sécuritaires et les retranscrire dans un relevé de cotes exploitable
- Vérifier la cohérence d'un relevé de cotes avec les documents graphiques architecturaux
- Apprendre à transcrire le relevé de cotes en données quantitatives pour le chiffrage
- Découvrir les avantages des outils de mesure avancés et leur compatibilité avec les logiciels d'études et de conception
- Comprendre l'impact des métrés précis sur le chiffrage, la gestion des coûts et la rentabilité des projets
- Analyser des cas concrets pour identifier les bonnes pratiques et les erreurs fréquentes dans la prise de cotes

Chiffrage d'une affaire 2 jours

- Identifier l'ensemble des caractéristiques d'un projet afin d'en réaliser un chiffrage précis et détaillé
- Connaître les principes fondamentaux du chiffrage, incluant le déboursé, les frais de suivi, les frais généraux et la constitution d'une marge

Préparer et suivre son chantier 2 jours

- Préparer l'organisation technique et administrative des travaux
- Manager les relations internes et externes d'un chantier
- Assurer la gestion administrative et financière des travaux en conformité avec le devis

Réseaux sociaux et visibilité sur le net 1 jour

- Apprendre à utiliser les réseaux sociaux pour accroître la visibilité des chantiers
- Utiliser les réseaux sociaux pour améliorer et renforcer la notoriété de l'entreprise
- Développer des compétences en marketing sur les réseaux sociaux pour attirer de nouveaux clients

Réponse à des Appels d'Offres 1 jour *(en option)*

- Comprendre le processus des appels d'offres dans le secteur du bâtiment
- Développer des stratégies efficaces pour répondre aux appels d'offres
- Connaître les techniques de rédaction d'offres convaincantes

Rédaction du mémoire technique 1 jour *(en option)*

- Connaître les obligations des acheteurs publics et des entreprises sur l'offre économique la plus avantageuse
- Réaliser une trame de mémoire technique adaptée à son activité

Modalités d'évaluation

QCM de fin de formation par module (validé si atteint à minima à 50%)

Validation des acquis

Un questionnaire de positionnement sera réalisé en début et en fin de formation par le stagiaire et par le formateur permettant ainsi de valider les compétences acquises. Une attestation de fin de formation sera délivrée aux stagiaires qui auront participé à l'ensemble de la formation.