

# Perfectionnement conducteur de travaux, chargé d'affaires

14 jours  
112 heures

Coût  
pédagogique  
par personne

3 135,00 € H.T.

## Dates

Nous consulter

## Lieu

Toulouse

Intra-entreprise  
Interentreprises  
hors Toulouse  
Nous consulter

www.cfpct.com

## Objectifs

Permettre aux Conducteurs de travaux ou Chargés d'affaires de mieux maîtriser l'ensemble de la gestion d'un chantier et de mieux gérer les facteurs environnementaux d'une affaire.



## Programme

### Module 1 : Organisation et gestion des chantiers (7 jours)

#### Etude de prix (2 jours)

- Le cycle de production, le synoptique des différents devis.
- Analyse d'un prix de vente. Analyse d'un dossier d'appel d'offre.
- La méthodologie de l'étude de prix détaillée (modes opératoires, sous-détails, déboursé sec, frais de chantier, déboursé total, coefficients, prix de vente, feuille de vente).

#### Préparation de chantier (3 jours)

- Le découpage en tâches et en phases en vue de la budgétisation.
- Les modes opératoires.
- Préparation des moyens d'exécution (main d'œuvre, matériaux, matériel, sous-traitance).
- La planification. Consultations et commandes. Le devis d'exécution. Ecart financiers. Détermination de « l'objectif ».

#### Suivi et gestion de chantier (2 jours)

- Le relevé des dépenses (rapport Moe, bons, ...).
- L'avancement, la facturation client et interne (entreprise).
- Les tableaux de bord chantier. Mesure des écarts.
- Le décompte général et définitif. La clôture du chantier.

### Module 2 : Juridique (3 jours)

- La distinction marchés publics - marchés privés et dévolution.
- Les prérogatives et obligations des parties. Les pièces contractuelles.
- Les garanties de paiement et le paiement des prestations.
- Les diligences pendant le déroulement des travaux, la réception des travaux.
- La sous-traitance : définition et cadre juridique. Responsabilités.
- Les garanties légales construction. Les mécanismes des assurances.
- La conduite à tenir en cas de litige.

### Module 3 : Relations humaines (4 jours)

#### Commercial (2 jours)

- Le comportement commercial. Représenter l'entreprise.
- Les différentes étapes de la négociation.

#### Management (2 jours)

- Les règles du management relationnel, organisationnel et économique.

## Méthode pédagogique

- Apports théoriques. exercices pratiques à partir de cas concrets. Echanges d'expériences.

Inscription  
possible à un  
ou plusieurs  
modules  
seulement

## Public concerné

- Conducteurs de travaux ou **chargés** d'affaires nouvellement promus.