

La formation du BTP
par des professionnels du BTP

Perfectionnement conducteur de travaux, chargé d'affaires

14 jours
112 heures

3 135,00 € H.T.
déjeuners inclus au CFPCT

Dates

Nous consulter

Lieu

Toulouse
Extérieur

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.

Public concerné

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

Inscription possible à un ou plusieurs modules seulement