



## ALTERNANCE

# CHARGÉ(E) D'AFFAIRES EN BÂTIMENT

Spécialité au choix : Agencement intérieur - Électricité - Enveloppe extérieure du bâtiment

### Licence professionnelle

#### DÉFINITION DU MÉTIER

Au sein du service commercial de son entreprise, le(a) chargé(e) d'affaires, ou responsable d'affaires, doit **assurer le suivi d'un portefeuille** de clients (PME et PMI, associations, collectivités locales) et leur  **vendre des produits ou des prestations**. C'est donc à lui(elle), dans un premier temps, de **démarcher** ces clients, **définir leurs besoins** et leur proposer des **solutions adaptées**. Ces solutions devront donc être maîtrisées, et ne présenter aucun risque (ou un risque minime) pour le client. Après la signature du contrat, le(a) chargé(e) d'affaires devra veiller à la **bonne tenue des projets - faisabilité, rentabilité, délais -**

et ce dans tous les domaines : financier, commercial et même technique.

Le(a) chargé(e) d'affaires sera également amené à **rédiger** et à **négoier de nouveaux contrats** fréquemment, et il a un **droit de regard sur la totalité des étapes** du projet mené. Cela implique donc des échanges fréquents avec des interlocuteurs variés, dirigeants comme membres des bureaux d'études ou sous-traitants.

Le(a) chargé(e) d'affaires peut toutefois être amené(e) à se spécialiser dans un secteur d'activité en particulier, voire à gérer une équipe.

#### EXEMPLES DE MISSIONS

- Réaménagement d'un bâtiment de bureaux et d'un hall de stockage.
- Mise en place de garde-corps et d'abris de protection.
- Agencement intérieur de locaux.
- Réhabilitation des armoires électriques de bâtiments.
- Réalisation des lots courants forts et courants faibles.

#### CONTENU DE LA FORMATION

##### UE 1 : Management

- Organisation d'entreprise.
- Droit des affaires.
- Gestion des ressources humaines et des relations interculturelles.
- Management d'équipes.
- Gestion du temps.
- Droit des contrats France et Europe.

##### UE 2 : Marketing et communication

- Outils d'analyse marketing.
- Communication interpersonnelle.
- Négociation commerciale en contexte mondialisé.
- Gestion d'appels d'offres.
- Anglais des affaires.

##### UE 3 : Chiffrage

- Comptabilité des coûts.
- Gestion de base de données.
- Contrôle de gestion.

##### UE 4 : Conduite d'Affaires

- Environnement de l'affaire et relations internationales.
- Mise en œuvre de l'affaire.

##### UE 5 : Normes et Réglementation

- Prévention et gestion des risques.
- Démarche qualité.
- Marchés publics.
- Résolution des litiges.

##### UE 6 : Adaptations sectorielles

- Technologies.
- Bureau d'études.
- Maîtrise d'ouvrage.
- Maîtrise d'œuvre.

##### UE 7 : Projet tuteuré

- Tutorat collectif.
- Tutorat individuel.

##### UE 8 : Alternance

Évaluation professionnelle.



#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Organisée en partenariat avec l'IAE de Lyon et le BTP-CFA AFRA, cette Licence Professionnelle a pour objectif de permettre à des techniciens du bâtiment 2<sup>nd</sup> œuvre, titulaires d'un Bac+2, de **devenir chargés d'affaires ou conducteurs de travaux** grâce à un **perfectionnement de l'approche technique** ainsi qu'à l'acquisition de **méthodes managériales et commerciales**.



#### MÉTIER VISÉS

La Licence Professionnelle prépare aux **responsabilités de conduite d'affaires**, qui varient beaucoup selon la taille du chantier et la structure de l'entreprise, et peuvent se regrouper en quatre grandes fonctions :

##### Le commercial :

Répondre aux appels d'offre, négocier le contrat, négocier avec les fournisseurs et sous-traitants, gérer la relation client, ...

##### L'encadrement :

Gérer les plannings de travail, animer les membres de l'équipe, veiller au respect des règles de sécurité, ...

##### Les études :

Analyser les conditions techniques d'un projet, identifier la méthode, réaliser le chiffrage, préparer techniquement le chantier.

##### Les travaux :

Planifier les travaux, s'assurer de la conformité et de la qualité, veiller au respect des délais et des coûts...

[www.ecolelamache.org](http://www.ecolelamache.org)

FONDATION RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE

75 Boulevard Jean XXIII - 69 373 - LYON CEDEX 08 - Tél. : 04 72 78 55 55

## PRÉREQUIS

Titulaire ou en cours de validation d'un **BAC+2 spécialiste ou généraliste en bâtiment**.

## DÉROULEMENT ET LIEU

Les interventions sont dispensées dans les locaux de **Sup' La Mache** (Lyon 8<sup>ème</sup>) et de l'**IAE** (Lyon 8<sup>ème</sup>).

Un **tutorat pédagogique** est supervisé toute l'année d'alternance par le responsable de la formation, en lien étroit avec le **tuteur entreprise**.

## VALIDATION

Diplôme d'État de niveau 6 délivré par l'**Université Lyon III** (Reconnaissance européenne LMD : 60 crédits ECTS) : Licence professionnelle « **Conduite d'Affaires en Bâtiment** ».

Et, selon possibilité d'inscription, le Certificat de qualification « **Conducteur de Travaux** » délivré par les **CPNE du BTP** (Commissions Paritaires Nationales de l'Emploi conjointes du Bâtiment et des Travaux Publics), reconnu nationalement par toutes les entreprises de la branche BTP.




## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour valider votre candidature, vous devez vous inscrire **sur le site de l'IAE** : [http : //iae.univ-lyon3.fr](http://iae.univ-lyon3.fr)

**La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :**

1. **Pré-sélection sur dossier + résultats du test SIM Score IAE Message.** Le test SIM a pour objectif d'évaluer votre culture générale mais ne constitue qu'un des moyens d'évaluation pour l'admission en Licence Professionnelle.
2. **Jury de sélection :** entretien de type professionnel.
3. **Recrutement par l'entreprise :** l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage avec une entreprise.

Attention aux échéances : nombre de **places limitées** !



### DURÉE ET ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

**12 mois**, dont  $\frac{3}{4}$  du temps en entreprise.

**511 heures de formation.**

Formation accessible en contrat d'**apprentissage** et en contrat de **professionnalisation**, ce qui permet une prise en charge totale ou partielle des coûts de la formation ainsi qu'une rémunération.

**Formation continue possible :** nous contacter.



## CONTACT

Pour de plus amples renseignements, contactez-nous : [suplamache@lamache.org](mailto:suplamache@lamache.org)

ou  
04 72 78 55 66

-  
[www.ecolelamache.org](http://www.ecolelamache.org)



[www.ecolelamache.org](http://www.ecolelamache.org)