



Le commerce dans le BTP

<p>Objectifs : Cette formation de deux jours permet de faire monter en compétence les participants dans le commerce spécifiquement au sein du BTP. A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de réaliser le plan stratégique commercial de leur entité.</p>	<p>Personnes concernées Conducteurs de travaux principaux hauts potentiels, directeurs commerciaux, directeurs d'agence, de centres de profit, dirigeants de PME. Bâtiment tous corps d'états, travaux publics, génie civil.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE DANS LE BTP Définition du commerce Les enjeux L'anticipation</p> <p>LA REALISATION DU PLAN STRATEGIQUE D'ACTION COMMERCIALE Analyse SWOT des coefficients de réussite de l'entreprise afin de connaître ses forces : répartition des études, affaires gagnées, marges de fin de chantier Définition des critères d'analyse des forces et faiblesses Analyse PEST de l'environnement de l'entreprise afin de connaître son marché : politique, économique, socioculturel et technologique Identification des « bons » et « mauvais » clients de l'entreprise Constitution de la liste des rendez-vous stratégiques sur 12 mois en fonction des éléments précédents Constitution des 20 affaires stratégiques de l'entreprise en fonction des éléments précédents Réalisation du tableau prévisionnel de prise de commande de l'entreprise</p> <p>LES NUANCES MARCHES PUBLICS / PRIVES Les règles des marchés privés Les particularités des marchés publics</p> <p>L'ETHIQUE Analyse de cas fréquemment rencontrés dans le BTP selon trois critères : juridique, règles de l'entreprise et morale personnelle Mises en situation</p> <p>LA PREPARATION D'UN RENDEZ-VOUS Cartographier les interlocuteurs Analyser leur rôle Identifier leur pouvoir et leur utilité Le process du client Les critères de sélection Influencer le prescripteur</p> <p>LE MEMOIRE TECHNIQUE Analyser efficacement le DCE (Dossier de Consultation des Entreprises) Comprendre et exploiter le Règlement de Consultation Les clés d'un bon mémoire technique Comment valoriser son offre</p>	<p style="text-align: center;">PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste du commerce dans le BTP.</p> <p>Méthodes pédagogiques Apports théoriques avec projection d'un diaporama. De nombreux exercices pratiques. Support de cours.</p> <p>Modalités d'évaluation de la formation Attestation de formation ; évaluation des acquis à l'issue de la formation. Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.</p> <p>Intra Entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Inter Entreprises à Paris, Lyon, Lille, Lisieux Tarif par personne.</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 150 € H.T.</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : BTP213</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations BTP partout en France
Formation Le commerce dans le BTP