

Fonction commerciale, technique et économique,
spécialisée dans l'évaluation quantitative et estimative
des travaux de Bâtiment



Technicien d'études de prix de PME du Bâtiment

Le métier

Le technicien d'études de prix exerce une **fonction commerciale, technique et économique, spécialisée dans l'évaluation quantitative et estimative des travaux de Bâtiment**, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique ou du chef d'entreprise :

- Il identifie les affaires ;
- Il analyse les dossiers de consultation ;
- Il sait prendre en compte les demandes des clients Particuliers ;
- Il réalise les relevés (dimensions, surfaces, volumes, situations...), sur place ou sur plans ;
- Il évalue la quantité de matériaux et le volume d'heures nécessaires aux travaux à réaliser ;
- Il sélectionne les produits et les fournisseurs ;
- Il établit le devis aux meilleures conditions économiques (rapport Qualité/Prix) pour répondre aux exigences du client ;
- Il rédige le mémoire technique ;
- Il élabore, vérifie et transmet son offre conformément aux règles applicables aux marchés publics ou privés ;
- Il suit, argumente et négocie son offre jusqu'à la signature du contrat ;
- Il vérifie l'adéquation de la commande avec les pièces du dossier de consultation ou la demande du client ;
- Il participe à la préparation du dossier d'exécution (procédés techniques, méthodes, plans...);
- Il est informé du suivi économique de l'opération ;
- Il analyse les dossiers « sans suite ».

Durée

24 jours / 168 heures

2 jours toutes les deux semaines

(des mardis/mercredis et/ou des mercredis/jeudis)

Public / Pré-requis

Salariés en poste dans une petite ou moyenne **entreprise de Bâtiment spécialisée dans l'exécution d'un ou plusieurs corps d'état** et de ses activités connexes.

Les participants maîtrisent parfaitement la réalisation des travaux et possèdent une bonne connaissance des plans, des méthodes de mesurage et des « documents normatifs ».

Effectif

10 stagiaires minimum

12 maximum par groupe

Lieu(x)

Poitou-Charentes

(Angoulême, Rochefort, Niort et/ou Poitiers)

Une formation pour...

Communiquer efficacement

2 jours

- Maîtriser les différents outils et techniques permettant d'améliorer sa communication
- Communiquer efficacement en interne et en externe : transmettre un message en fonction des objectifs fixés, de la situation et du destinataire (organiser son discours, s'affirmer et prendre la parole en public, favoriser la compréhension)
- Développer ses compétences comportementales pour mieux convaincre et fédérer, notamment lors d'une présentation de projet devant un groupe
- Etre capable de gérer son stress et ses émotions pour une communication « posée »

Maîtriser les techniques de vente

3 jours

- Identifier, retranscrire et décliner les éléments-clés de la politique commerciale de son entreprise
- Optimiser son organisation personnelle
- Définir et structurer sa démarche de prospection
- Maîtriser les fondamentaux en matière de techniques de vente

Acquérir des techniques d'achats

1 jour

- Déterminer les enjeux et les risques (juridiques, financiers, économiques, techniques...) liés à la fonction Achats
- Etre capable de mettre en place une stratégie Achats au sein de son entreprise
- Identifier ses fournisseurs potentiels en intégrant l'ensemble des paramètres nécessaires (entreprise, fournisseurs et marché)

Etablir le devis Client et le budget du chantier

6 jours

- Evaluer la quantité de matériaux et le volume d'heures nécessaires pour réaliser l'opération
- Calculer le déboursé en matériaux, main d'œuvre, matériel et sous-traitance
- Calculer les frais généraux de l'entreprise et savoir les appliquer
- Utiliser un logiciel de calcul de prix

Maîtriser la gestion administrative et juridique des marchés

6 jours

- Analyser un dossier de consultation et détecter les points à clarifier/les incohérences/les erreurs
- Rédiger le mémoire technique (marchés publics) ou argumenter une proposition technique (marchés privés)
- Elaborer et transmettre son offre conformément aux règles de marché applicables
- Vérifier l'adéquation de la commande client avec les pièces du dossier de consultation ou de la démarche du client

Organiser et préparer les travaux

4 jours

- Connaître les normes, certifications ou labels applicables au secteur du Bâtiment ou spécifiques à l'entreprise
- Participer à la préparation du dossier d'exécution de l'opération

Intégrer les problématiques HSE à l'économie de l'ouvrage

2 jours

- Développer des réflexes « Hygiène, Sécurité & Environnement (HSE) » pour une étude économique réaliste des chantiers
- Appréhender les fondamentaux de la prévention
- Faire le lien entre prévention et économie



Kozar 05_49_58_8072 - Shutterstock

Pour toute inscription ou information complémentaire, contactez **Christelle COUE-ROBELIN**
Les fiches-programmes détaillées vous sont adressées sur simple demande

IFRB Poitou-Charentes : 26 rue Salvador Allende - 86000 POITIERS

Tél. : 05 49 61 20 66 / Fax : 05 49 61 28 57 / E-mail : contact@poitou.ifrb.fr / Site internet : www.poitou.ifrb.fr

Siret n° 410 940 134 00019 / Code NAF 94.99Z / Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 54 86 006 31 86 auprès du préfet de la région Poitou-Charentes - (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

