

# FICHE DESCRIPTIVE ACTION DE FORMATION

## Devenez opérationnel en création d'offres

### Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

[contact@ifrbpoitoucharentes.fr](mailto:contact@ifrbpoitoucharentes.fr)

### Durée

1 jour – 7:00 heures

### Public

Demandeurs d'emploi ayant une première culture ou expérience dans le secteur du bâtiment (ouvriers, chefs d'équipe, anciens conducteurs de travaux, techniciens, etc.) et souhaitant acquérir des compétences en chiffrage et en élaboration d'offres de prix, en vue d'évoluer vers des fonctions liées aux études de prix, à l'assistance à maîtrise d'œuvre ou à la conduite de travaux ou souhaitant créer son entreprise.

### Pré-requis

Avoir une première expérience ou connaissance du secteur du bâtiment, même non diplômante (chantier, conduite de travaux, second œuvre, gros œuvre, etc.).

### Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel.

Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émergence, co-signées par le stagiaire et l'intervenant.

### Profil de l'intervenant

Formateur-consultant expert, formé, qualifié et ayant suivi une actualisation périodique de ses compétences théoriques, pratiques et d'animation.

### Informations complémentaires

Cette journée est un tremplin vers l'emploi. Basée sur le modèle EDRACT (*Engagement, Découverte, Réflexion, Action, Capitalisation, et Transfert*), elle vous plonge dans des situations professionnelles réelles pour que vous appreniez en faisant.

- **Mises en situation concrètes** et études de cas réalistes.
- **Ateliers collaboratifs** pour apprendre des autres et partager vos forces.

**L'objectif** : repartir avec une compétence que vous savez expliquer et valoriser.

Pour suivre la formation, il est conseillé de :

- Comprendre les documents techniques de base (plans, métrés, descriptifs simples).
- Maîtriser les bases du calcul mathématique (règle de trois, pourcentages, unités de mesure, etc.).
- Être à l'aise avec l'utilisation d'un ordinateur, notamment d'un tableur type Excel (ou être prêt à se former rapidement à son usage).

### Enjeu

Cette formation a pour objectif de renforcer l'employabilité des participants en leur permettant de maîtriser les bases de la création d'offres de prix dans le secteur du bâtiment. Elle vise à leur donner les outils pour analyser un appel d'offres, estimer les coûts (main-d'œuvre, matériaux, sous-traitance), structurer une proposition commerciale cohérente et compétitive, et ainsi mieux répondre aux attentes des entreprises du secteur.

### Objectif professionnel

- **Comprendre les principes fondamentaux d'une offre de prix** dans le secteur du bâtiment.
- **Savoir analyser un dossier de consultation** (plans, CCTP, quantitatifs) pour en extraire les éléments nécessaires au chiffrage.
- **Estimer les coûts directs et indirects** liés à un chantier (matériaux, main-d'œuvre, matériels, sous-traitance, frais généraux).
- **Élaborer une proposition de prix cohérente, argumentée et compétitive**, conforme aux attentes des clients ou donneurs d'ordres.
- **Utiliser les outils de chiffrage et de présentation** pour formaliser l'offre dans un format professionnel.
- **Se positionner plus efficacement sur le marché de l'emploi**, notamment pour des postes liés aux études de prix, à la conduite de travaux ou à la gestion de projet.

### Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

A l'issue de l'action de la formation, le stagiaire sera capable de :

- **Lire et interpréter un dossier de consultation** (CCTP, plans, quantitatif, etc.) pour en extraire les données nécessaires au chiffrage.
- **Identifier les postes de dépenses** d'un projet de construction (fournitures, main-d'œuvre, matériel, sous-traitance, frais généraux).
- **Utiliser un outil de chiffrage simple (Excel ou autre logiciel adapté)** pour calculer un prix de revient et déterminer un prix de vente.
- **Structurer une offre de prix claire et argumentée**, en respectant les normes et attentes des maîtres d'ouvrage ou clients.
- **Adapter l'offre de prix** en fonction du contexte économique, technique ou concurrentiel.
- **Présenter oralement ou par écrit** une offre de prix de manière professionnelle.

### Contenu

- ✓ Ancrer la compétence de chiffrage dans une réalité stratégique. Valoriser les acquis existants et créer une dynamique de groupe positive.
- ✓ Développer le réflexe critique d'analyse d'un dossier et s'approprier les outils fondamentaux par l'exploration active.
- ✓ Amener les participants à structurer leur pensée et à visualiser le processus de chiffrage pour mieux se l'approprier.
- ✓ Ancrer la compétence par une mise en situation réaliste, testant à la fois la rigueur technique et la capacité d'adaptation.
- ✓ Développer les compétences d'argumentation et formaliser les savoir-faire techniques en outils réutilisables.
- ✓ Assurer le transfert de la compétence dans un contexte professionnel opérationnel et outiller les participants pour valoriser cet acquis.

### Critères et modalités d'évaluation

En cours et/ou en fin de formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs opérationnels à l'aide d'un questionnaire.

