



DEVENIR CHARGÉ D'AFFAIRE

Public et objectifs

Personnes ayant déjà des connaissances dans le milieu de 'entreprise ou de la Miroiterie Menuiserie Alu et qui souhaitent s'orienter ou découvrir les fonctions de Dessinateur Projeteur, Responsable de production, Responsable Atelier, Conducteur de Travaux , Technico Commercial ; ou seconder le chef d'entreprise, selon la taille de la PME.

Durée

2 jours (16 heures)



PROGRAMME

1ère Journée : Petits et moyens Chantiers « Particuliers »

- **Accueil** : Présentation des participants, tour de table.
- **Démarche Commerciale** : Synthèse demande client, présentation des produits, prise de côtes.
- **Chiffrage** : Tarifs Fournisseurs, consultation fournisseurs, valorisation main d'œuvre, rédaction devis, relance.
- **Préparation** : Commande fournitures, plans de détails, fiche d'intervention, délais.
- **Mise en œuvre** : Planning de pose, intervention de pose, suivi de la mise en œuvre, réception des travaux.
- **Service Apres Vente** : SAV gratuit ou payant, garanties biennale ou décennale.
- **Questions diverses** : Echange sur expériences, difficultés souvent rencontrées

2ème Journée : Gros Chantiers « Institutionnel »

- **Appel d'Offre Public** : Recherche et sélection des candidatures et dossiers d'appel d'offres.
- **Réponses AO** : Cahiers Techniques et administratifs, règlement d'A.O., suivi des offres.
- **Suivi Affaires** : Négociation Marché, rendez-vous de chantier, planning des travaux, plans, sous-traitance.
- **Chantier** : Négociation fournisseurs, suivi des commandes et fabrication, pose chantiers, situations.
- **Réception de travaux** : Procès verbal de réception, garantie de bonne Fin de Travaux, Garantie biennale et décennale.
- **Ecarts** : Analyse des écarts, déboursés, main d'œuvre.
- **Questions Diverses** : Echange sur expériences, bilan du stage.