

Ingénieur d'affaire et chargé d'affaire

-Référence: **MPGP-18**

-Durée: **2 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Identifier toutes les composantes d'une affaire pour parvenir à la fois à la satisfaction du client et de l'entreprise.
- Appliquer les méthodes et outils de préparation, conduite et pilotage afin de maîtriser en permanence le déroulement et la bonne exécution finale des affaires.
- Gérer la relation client dans les affaires afin de garantir sa satisfaction tout en préservant ses propres intérêts.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Chargé d'affaire, ingénieur d'affaire ou responsable d'affaire. Chef de projet qui aura à travailler avec les ingénieurs d'affaire de ses fournisseurs et qui souhaite comprendre leurs modes de fonctionnement. Conducteur de travaux et chef de chantier.

Programme

- **Prendre en main l'affaire**
 - Analyser le contrat et en mesurer les risques.
 - Formaliser le périmètre issu de la négociation de l'affaire.
 - Mise en situation Étude de cas : analyse d'un contrat.
- **Organiser et préparer le déroulement de l'affaire Découper l'affaire avec l'organigramme des tâches.**
 - Planifier l'affaire : le PERT et le GANTT.
 - Élaborer le budget de référence de l'affaire.
 - Lancer l'affaire.
 - Mise en situation Étude de cas : organisation de l'affaire.
- **Conduire, maîtriser et piloter l'affaire**
 - Mesurer l'avancement de l'affaire, son coût à terminaison, sa marge et sa trésorerie.

Programme

- Maîtriser le périmètre de l'affaire, ses évolutions.
- Suivre la mise en route, la réception et les levées de réserve.
- Mise en situation Étude de cas : conduite de l'affaire.
- **Gérer la relation client dans le cadre du contrat Bâtitir des relations fondées sur la confiance. Proposer des avenants porteurs de valeur pour le client. Gérer les désaccords avec le client. Établir un dossier de réclamations.**
 - Mise en situation Étude de cas : modification du contrat.
- **Clore l'affaire**
 - Bien terminer l'affaire.
 - Rédiger le rapport de fin d'affaire.
 - Capitaliser les savoir-faire.
 - Mise en situation Étude de cas : clôture de l'affaire.
- **Activité à distance**
 - Pour s'appropriier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un
 - expert 'Les outils fondamentaux de la gestion de projet' .



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc