

Management de Projet - Gestion commerciale et contractuelle d'un projet

RS3769 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32135
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ATLAS SOUTENIR LES COMPETENCES · SIRET : 85129663200017

FONDS ASSUR FORMAT INGENI ETUDE CONSEIL · SIRET : 35321361400137

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse exclusivement aux secteurs du numérique, de l'ingénierie, des études, du conseil, de l'évènement et des traductions relevant de la Branche des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseils.

La certification « Management de projet – Gestion commerciale et contractuelle d'un projet » vise à attester les compétences spécifiques des salariés de la branche dans la conduite de projet.

La présente certification vérifie la maîtrise des compétences associées aux activités suivantes :

A1 –

Gérer l'avant-vente et construire une proposition commerciale

A2 –

Présenter et négocier une offre commerciale

A3 – Contractualiser une offre commerciale

A4 – Gérer une relation commerciale et contractuelle

cette certification s'inscrit dans un parcours de certifications global en Management de projet composé de 7 certifications complémentaires et distinctes inscrites à l'inventaire :

- Gestion opérationnelle de projet
- Gestion avancée de projet
- Management des acteurs du projet
- Gestion d'un projet numérique
- Gestion d'un projet d'ingénierie
- Gestion commerciale et contractuelle d'un projet
- Gestion de programme et de portefeuille de projets

L'acquisition des certifications peut être cumulée sur plusieurs années en vue d'obtenir des certifications de parcours validés par la branche professionnelle.

Les compétences en management de projet sont fondamentales car elles sont au cœur de l'ensemble des activités des secteurs du numérique, de l'ingénierie, des études, du conseil, de l'évènement et des traductions relevant de la branche des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseils.

Les salariés de la branche mobilisent des compétences en management de projet spécifiques et adaptées, qu'elles soient techniques, managériales ou comportementales. Ils interviennent sur différents types d'expertise, auprès de différents secteurs donneurs d'ordre, interagissent à différentes phases de projet et font face à des contextes projets en forte évolution et de plus en plus complexes en termes de :

- Périmètres : équipes internationales, gouvernance multi-acteurs...

- Attentes clients : exigences accrues sur le respect des engagements délais, coûts, risques, stratégie d'innovation...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A1 –

Gérer l'avant-vente et construire une proposition commerciale

C11 -

Identifier des opportunités commerciales et les acteurs de décision et/ou de définition de besoin par la mise en place d'une veille active sur les différents canaux/réseaux et le développement d'un réseau

C12 - Approcher les acteurs d'intérêt identifiés et confirmer ou susciter le besoin auprès de ces derniers en utilisant les techniques d'analyse et d'écoute appropriées

C13 - Déterminer les ressources, les mobiliser et les mettre à contribution en vue de formaliser une proposition commerciale adaptée aux besoins identifiés

C14 - Définir une stratégie commerciale pertinente vis-à-vis du client et du besoin

C15 - Coordonner la construction d'une proposition commerciale et des pièces associées avec les différentes parties prenantes (client/équipe projet) dans le respect des délais impartis

A2 –

Présenter et négocier une offre commerciale

C21 - Préparer efficacement la soutenance orale de l'offre commerciale à l'aide d'une méthodologie adaptée

C22 - Présenter efficacement une offre commerciale et l'argumenter en vue de remporter l'adhésion

C23 - Négocier efficacement une offre commerciale et clôturer la vente

A3 – Contractualiser une offre commerciale

C31 - Recenser et recueillir les données nécessaires à l'établissement du contrat de vente selon la nature et le contexte du projet

C32 - Coordonner la rédaction d'un contrat de vente complet dans le cadre d'un projet

C33 - Préparer et conduire efficacement la négociation d'un contrat en cohérence avec la proposition commerciale préalablement définie

A4 – Gérer une relation commerciale et contractuelle

C41 -

Effectuer le suivi opérationnel de la relation commerciale au regard des indicateurs de performance définis et à l'aide de tableaux de bord adaptés

C42 - Effectuer le suivi contractuel d'une relation commerciale à l'aide des outils de gestion adaptés. Le cas échéant gérer les éventuels évolutions/ litiges/contentieux avec les parties prenantes.

C43 - Clôturer efficacement un projet et négocier une transition ou une suite, en cohérence avec la stratégie commerciale préalablement adoptée

L'ensemble des compétences constituant la certification sont évaluées :

A1 –

Gérer l'avant-vente et construire une proposition commerciale

C11 -

Identifier des opportunités commerciales et les acteurs de décision et/ou de définition de besoin par la mise en place d'une veille active sur les différents canaux/réseaux et le développement d'un réseau

C12 - Approcher les acteurs d'intérêt identifiés et confirmer ou susciter le besoin auprès de ces derniers en utilisant les techniques d'analyse et d'écoute appropriées

C13 - Déterminer les ressources, les mobiliser et les mettre à contribution en vue de formaliser une proposition commerciale adaptée aux besoins identifiés

C14 - Définir une stratégie commerciale pertinente vis-à-vis du client et du besoin

C15 - Coordonner la construction d'une proposition commerciale et des pièces associées avec les différentes parties prenantes (client/équipe projet) dans le respect des délais impartis

A2 –

Présenter et négocier une offre commerciale

C21 - Préparer efficacement la soutenance orale de l'offre commerciale à l'aide d'une méthodologie adaptée

C22 - Présenter efficacement une offre commerciale et l'argumenter en vue de remporter l'adhésion

C23 - Négocier efficacement une offre commerciale et clôturer la vente

A3 – Contractualiser une offre commerciale

C31 - Recenser et recueillir les données nécessaires à l'établissement du contrat de vente selon la nature et le contexte du projet

C32 - Coordonner la rédaction d'un contrat de vente complet dans le cadre d'un projet

C33 - Préparer et conduire efficacement la négociation d'un contrat en cohérence avec la proposition commerciale préalablement définie

A4 – Gérer une relation commerciale et contractuelle

C41 -

Effectuer le suivi opérationnel de la relation commerciale au regard des indicateurs de performance définis et à l'aide de tableaux de bord adaptés

C42 - Effectuer le suivi contractuel d'une relation commerciale à l'aide des outils de gestion adaptés. Le cas échéant gérer les éventuels évolutions/ litiges/contentieux avec les parties prenantes.

C43 - Clôturer efficacement un projet et négocier une transition ou une suite, en cohérence avec la stratégie commerciale préalablement adoptée

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Etre salarié d'une entreprise des secteurs du numérique, de l'ingénierie, du conseil, des études, de l'évènement et des traductions relevant de la Branche des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseils
- Justifier d'une pratique en management de projet

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.fafiec.fr>

Espace entreprises :

Espace salariés :

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3769/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	6 462 €
Coût moyen par dossier	2 154 €
Durée moyenne	14 h
Période	03/2020 – 11/2020
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.