MANAGEMENT DE PROJETS - GESTION DE PROJETS

Ingénierie d'affaires : qualifier les opportunités, chiffrer les offres et tenir la marge

L'ingénieur d'affaires avance sur deux fronts. Il doit gagner des affaires face à des acheteurs outillés et il doit ensuite les exécuter sans détruire la marge annoncée. Les devis partent vite mais les hypothèses de charge sont rarement écrites. Les avenants se négocient mal en cours de réalisation et les litiges de fin de chantier absorbent le résultat. Ces 14 heures relient la vente et l'exécution. Les participants qualifient un dossier réel construisent un chiffrage argumenté et préparent leur négociation face à un acheteur. Ils travaillent ensuite le pilotage de l'affaire signée : suivi du reste à faire traitement des écarts et déclenchement des avenants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Ingénieurs d'affaires chargés d'affaires responsables commerciaux techniques et chefs de projet appelés à porter la responsabilité économique d'une affaire.

PRÉREQUIS
Une première expérience de la vente de prestations techniques ou du pilotage d'affaires est nécessaire.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Qualifier une opportunité au regard de la capacité à faire et du risque financier
- Construire un chiffrage fondé sur des hypothèses de charge explicites
- Rédiger une offre qui engage le périmètre et les conditions de réalisation
- Conduire une négociation en défendant la valeur plutôt que le prix
- Piloter la marge d'une affaire signée jusqu'à la réception

03 Programme détaillé

M1 Qualification des opportunités

- Choisir les affaires que l'on peut gagner
- Lecture d'une consultation et des critères d'attribution
- Analyse du besoin réel derrière le cahier des charges
- Décision de répondre ou de renoncer
- Cartographie des interlocuteurs côté client
- Cas pratique : Les participants passent une consultation réelle au crible d'une grille de décision de réponse.

M2 Chiffrage et construction de l'offre

- Du besoin au prix défendable
- Hypothèses de charge et unités d'œuvre
- Structure de coûts et taux de marge visé
- Provisions pour aléas et conditions de révision
- Rédaction des limites de prestation
- Articulation entre offre technique et offre financière
- Atelier : Chaque participant chiffre une affaire en cours et expose les hypothèses qui portent le risque.

M3 Négociation et contractualisation

- Défendre la valeur face à l'acheteur
- Préparation des concessions et des contreparties
- Traitement des demandes de remise de dernière minute
- Clauses sensibles d'un contrat de prestation
- Passage de relais entre la vente et la réalisation
- Mise en situation : Un participant négocie face à un acheteur qui exige une baisse de prix sans réduction de périmètre.

M4 Pilotage économique de l'affaire

- Tenir la marge annoncée
- Suivi du reste à faire et du réalisé
- Détection précoce des dérives de charge
- Justification et négociation des avenants
- Traitement des réserves et clôture financière
- Cas pratique : Le groupe analyse une affaire qui dérive et décide des actions à engager avant la réception.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr