LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU BTP : BÂTIMENT ET CONSTRUCTION

Chargé.e d'affaires en bâtiment écoresponsable

LICENCE PROFESSIONNELLE LP

Institut Francilien D'Ingénierie des Services (IFIS)

Capacité d'accueil : 20 étudiants

DOMAINE Sciences, technologies, santé

Formation disponible en

Formation en Alternance

Formation Continue

VAE

- Modalités de candidature :

Candidature en ligne sur l'application eCandidat : https://candidatures.u-pem.fr/

- Lieux de formation :

- Institut Francilien d'Ingénierie des Services (IFIS) - 6/8 cours du Danube - 77700 SERRIS

- Lycée François Mansart - 25 rue de la Banque - 94100 SAINT-MAUR-DES-FOSSES

- Calendrier :

17 semaines de cours réparties sur l'année.

- Contacts :

- Responsable de formation : Christian BOURRET
Email : Christian.Bourret@u-pem.fr
- Coordinateur Pédagogique : Thomas DRAPIER
Email : Thomas.Drapier@u-pem.fr
- Secrétaire pédagogique : Coralie BARRET
Bureau : 121
Téléphone : 01 60 95 78 13
Email : Coralie.Barret@u-pem.fr
- Bureau d'Accueil et d'Information des étudiants : Isabelle LE GOUILL
Bureau : 111
Téléphone : 01 60 95 78 14
Email : contactifis@u-pem.fr

Pour candidater : https://candidatures.u-pem.fr/
Plus d'informations :
Service Information, Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) : sio@u-pem.fr / 01 60 95 76 76

POUR Y ACCÉDER

Pour accéder à la formation, il est nécessaire d'être titulaire d'un Bac+2. Principalement dans le domaine du bâtiment : DUT GCCD, DUT GTE ou les BTS Bâtiment, BTS EEC, BTS AEA, BTS EB, BTS FEE, BTS AF, BTS SCBH, BTS AM. Egalement les bac+2 dans le domaine du commerce : DUT TC et les BTS TC, BTS NDRC ou encore le domaine des sciences et technologies comme les DUT GEII, SGM.

COMPÉTENCES VISÉES

Cette formation prépare aux responsabilités de la conduite d'affaires et de Conseiller commercial en maison individuelle et associe des compétences techniques et commerciales.

Les compétences sont :
- Développer un portefeuille clients, négocier le contrat, gérer la relation client.
- Encadrer les équipes, gérer les plannings.
- Analyser les conditions techniques d'un projet, identifier la méthode, réaliser le chiffrage.
- S'assurer de la conformité des travaux, veiller au respect des délais et des coûts.

APRÈS LA FORMATION

Diplôme reconnu dans le système académique international LMD (Licence - Master - Doctorat). La Licence professionnelle est conçue pour un accès direct à l'emploi comme Chargé d'Affaires dans le bâtiment, ou Conseiller commercial en maison individuelle. Notre objectif est de former des cadres qualifiés dans ces secteurs qui proposent de belles opportunités de carrière. Cette formation permet d'être directement opérationnel et nos étudiants sont, dès la fin du cursus universitaire, en situation d'employabilité.
Ce professionnel peut également prétendre aux emplois suivants : Chargé de projet, Chargé de clientèle, Conducteur de travaux, Technico-commercial.

LES + DE LA FORMATION

Cette formation est issue d'un partenariat très étroit avec la branche professionnelle des constructeurs de maisons individuelles (LCA-FFB) et la fédération française du bâtiment. Cela permet à la licence de rester très proche des besoins de la profession et d'assurer ainsi un taux d'insertion très élevé à nos diplômés. Les enseignements sont par ailleurs assurés par des professionnels du bâtiment, du commerce, des professeurs de BTS et de l'université. La formation propose une double compétence commerciale et technique qui offre une forte capacité d'adaptation.

DOCUMENT NON CONTRACTUEL

PROGRAMME

UE 1 : MISE À NIVEAU 1.1: Informatique & maquette numérique - 1.2: Electricité - 1.3: Module bois -
UE 2 : TECHNOLOGIE TCE & CONSTRUCTION BOIS 2.1: Technologies tous corps d'état - 2.2: Mécanique / Analyse des structures - 2.3: Produits innovants - 2.4: Construction bois -
UE 3 : ETUDES & ECONOMIES DE PROJET 3. 1: Etude d'un appel d'offre - 3.2: Quantitatif TCE & Construction bois - 3.3: Chiffrage d'une affaire -
UE 4 : ORGANISATION - SECURITE - QUALITE 4.1 : Suivi technique / méthodologie - 4.2 : Planification - 4.3 : Qualité - 4.4: Sécurité -
UE 5 : MANAGEMENT - COMMUNICATION - NEGOCIATION 5.1: Typologies clients - 5.2: La gestion de la relation client / sous-traitant - 5.3: Négociation commerciale - 5.4: Management - 5.5: Anglais -
UE 6 : DROIT 6.1: Droit général - 6.2: Droit de la construction et de l'urbanisme - 6.3: Contrats de contruction et de sous-traitance -
UE 7 : PROSPECTION - MARKETING 7.1: Système d'informations mercatiques - 7.2: Développement du portefeuille client - 7.3: Techniques de communication orales et écrites - 7.4: Marketing de la communincation -
UE 8 : PROJET TUTORE 8.1: Projet tutoré - 8.2: Suivi de projet technique et méthodologie -
UE 9 : PERIODE EN ENTREPRISE 9.1: Mémoire Professionnel -

DOCUMENT NON CONTRACTUEL