

Modalités de candidature :

Candidature en ligne sur :

Pour candidater :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures>

RNCP : 40051

Lieux de formation :

Campus Marne la Vallée - Serris - 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-Fossés

Calendrier :

18 semaines de cours réparties sur l'année et un minimum de 21 semaines en entreprise.

Contacts :

Zhao HUANG
Coresponsable de formation
zhao-alexandre.huang@univ-eiffel.fr

Thomas DRAPIER
Coresponsable de formation
thomas.drapier@univ-eiffel.fr

Marianne DETRANCHANT
Secrétaire pédagogique
marianne.detranchant@univ-eiffel.fr
Téléphone : 01 60 95 78 26
Bureau : 118

Isabelle LE GOUILL
Bureau d'accueil et d'information des étudiants
contactifis@u-pem.fr
Téléphone : 01 60 95 78 14
Bureau : 215

Manon HUET
Gestionnaire Formation continue
fc@univ-eiffel.fr
Téléphone : 01 60 95 78 02
Bureau : 006

Plus d'informations :

Service Information,
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : -33 1 60 95 76 76

Licence professionnelle Métiers du BTP : Bâtiment et Construction Chargé.e d'Affaires en Bâtiment Ecoresponsable (CABE)



Institut Francilien d'ingénierie des Services (IFIS)

Licence professionnelle LP

POUR Y ACCÉDER

Pour accéder à la formation, il est nécessaire d'être titulaire d'un Bac+2.
Principalement dans le domaine du bâtiment/construction : BUT GCCD, BUT MT2E - BTS MEC - Les BTS Bâtiment, BTS AEA, BTS ERA, BTS EB, BTS FEE, BTS AF, BTS SCBH, BTS AM.
Également les bac+2 dans le domaine du commerce : BUT TC et les BTS CCST, BTS NDRC ou encore le domaine des sciences et technologies comme les BUT 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 PLUS DE LA FORMATION

Cette formation est issue d'un partenariat très étroit avec la Fédération Française du Bâtiment et particulièrement avec les constructeurs de maisons individuelles, les promoteurs, aménageurs du Pôle Habitat de la FFB. 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.

Plus d'informations



ANNÉE

UE 1 : MISE À NIVEAU (ECTS: 3)

- 1.1: Informatique & maquette numérique
- 1.2: Electricité
- 1.3: Module bois

UE 2 : TECHNOLOGIE TCE & CONSTRUCTION BOIS (ECTS: 8)

- 2.1: Technologies tous corps d'état
- 2.2: Mécanique / Analyse des structures
- 2.3: Produits innovants/développement durable
- 2.4: Construction bois

UE 3 : ETUDES & ECONOMIES DE PROJET (ECTS: 5)

- 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 (ECTS: 5)

- 4.1 : Suivi technique / méthodologie
- 4.2 : Planification
- 4.3 : Qualité
- 4.4: Contrôle /Sécurité

UE 5 : MANAGEMENT - COMMUNICATION - NEGOCIATION (ECTS: 8)

- 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 (ECTS: 6)

- 6.1: Droit général
- 6.2: Droit de la construction et de l'urbanisme
- 6.3: Contrats de construction et de sous-traitance

UE 7 : PROSPECTION - MARKETING (ECTS: 5)

- 7.1: Système d'informations commerciales
- 7.2: Développement du portefeuille client
- 7.3: Techniques de communication orales et écrites
- 7.4: Marketing de la communication

UE 8 : PROJET TUTEUR (ECTS: 10)

- 8.1: Projet tutoré
- 8.2: Suivi de projet technique et méthodologie

UE 9 : PERIODE EN ENTREPRISE (ECTS: 10)

- 9.1: Mémoire Professionnel