

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

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique :
- **Support à l'entreprise - Organisation et études**
 - **Support à l'entreprise - Systèmes d'information et de télécommunication**
 - **Support à l'entreprise - Ressources humaines**
 - **Support à l'entreprise - Stratégie commerciale, marketing et supervision des ventes**
 - **Construction, bâtiment et travaux publics - Conception et études**
 - **Industrie - Conception, recherche, études et développement**

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.

Code(s) NAF : **90.04Z**, **82.30Z**, **68.32A**, **68.20B**,
43.32C, **25.11Z**, **74.30Z**, **63.12Z**,
63.11Z, **62.09Z**, **62.03Z**, **62.02B**,
62.02A, **62.01Z**, **58.29C**, **58.29B**,
58.29A, **58.21Z**, **58.12Z**, **71.20B**,
71.12B, **74.90B**, **78.30Z**, **78.10Z**,
73.20Z, **70.22Z**, **70.21Z**

Code(s) NSF : **310**

Code(s) ROME : **M1802**, **H1102**, **M1806**, **F1106**, **M1402**

Formacode : **32035**

Date de création de la certification : **14/03/2018**

Mots clés : **management de projet**,
Gestion commerciale et contractuelle,
stratégie commerciale, **Projet**

Identification

Identifiant : **3769**

Version du : **11/07/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [L'accord sur la formation professionnelle et l'apprentissage du 25 juin 2015 posant le principe des parcours certifiants de branche](#)

Non formalisé :

- [Le management de projet est fondamental car il est au cœur de l'ensemble des activités des entreprises de la branche professionnelle. Le référentiel des métiers de la Branche liste les métiers adressant les compétences en gestion de projet](#)
- [L'étude sur l'évolution des compétences, des formations et de l'emploi en Gestion de Projet et de ses composantes dans le secteur de l'Ingénierie, OPIIEC, 2013](#)
- [L'observatoire dynamique de la branche](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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...

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- CQP Administrateur systèmes et réseaux (ASR)
- CQP Manager de la Sécurité et des Risques de l'Information (MSRI)
- CQP Géomaticien (GEOM)
- CQP Administrateur des Bases de Données (ABD) : en cours de renouvellement
- CQP Architecte Technique (ARTECH) : en cours de renouvellement
- CQP Concepteur en Ingénierie de Restauration (CIR) : en cours de renouvellement
- CQP Dessinateur des Lots Techniques du Bâtiment (DLTB) : en cours de renouvellement
- CQP Développeur Nouvelles Technologies (DNT) : en cours de renouvellement

Descriptif général des compétences constituant la certification

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

Public visé par la certification

- Les salariés des secteurs du numérique, de l'ingénierie, du conseil,

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

Modalités générales

La certification a pour objectif d'attester, par l'évaluation, la maîtrise des compétences professionnelles, quel que soit le moyen par lequel elles ont été acquises.

La certification est accessible pour certifier ou positionner un candidat par rapport aux compétences professionnelles constitutives de la certification et repérer les compétences validées ou celles nécessitant un accompagnement (formation, mise en situation en entreprise, tutorat...).

La certification est basée sur un test adaptatif en ligne d'une durée approximative de 60 mn accessible sur différents terminaux (ordinateur fixe ou portable, smartphone, tablette).

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

Les questions permettent de simuler des mises en situation comparables à celles rencontrées dans l'environnement professionnel

La certification est obtenue sur la base de l'attribution d'un score.

Liens avec le développement durable

niveau 2 : certifications et métiers pour lesquels des compétences évoluent en intégrant la dimension du développement durable

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La certification permet aux salariés de :

- Faire reconnaître leurs compétences et leur expérience aussi bien dans leur entreprise que sur le marché du travail
- Servir de repère pour valoriser leurs compétences acquises et identifier celles à renforcer
- Avoir la garantie de bénéficier d'une évaluation équitable, objective et fiable

Pour l'entité utilisatrice

La certification permettra aux entreprises de :

- Valoriser leurs salariés et attester de la capacité de l'entreprise à travailler dans un environnement projet auprès des clients
- S'assurer des compétences en management de projet de leurs salariés
- Bénéficier d'une plateforme digitale d'évaluation qui intègre une approche par les compétences leur permettant d'accompagner leur démarche de GPEC (évaluation des compétences, identification des besoins en formation, valorisation des parcours et accompagnement des mobilités professionnelles...)

Evaluation / certification

Pré-requis

- 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

Compétences évaluées

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

Centre(s) de passage/certification

- CPNE Branche des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseils. L'évaluation est accessible depuis la plateforme en ligne www.pplateforme-certification.fafiec.fr
- Entreprises : <https://www.fafiec.fr/entreprises/valider-et-certifier-les-competences/parcours-certifiants-pro.html>
- Salariés : <https://www.fafiec.fr/entreprise/s/valider-et-certifier-les->

[competences/parcours-certifiants-particuliers.html](#)

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

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Aucun

La validité est Temporaire

5 ANS

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Un certificat électronique est envoyé aux candidats ayant réussi. Le candidat accède au détail de son évaluation sur la plateforme via son espace sécurisé.

Plus d'informations

Statistiques

Les compétences en gestion de projet (niveau de maturité allant de la gestion d'un projet simple à la direction et la coordination de plusieurs projets stratégiques et opérationnels simultanés) adressent plus de 100 métiers présents dans le référentiel des métiers de la branche professionnelle <http://referentiels-metiers.opiiec.fr/accueil>

Autres sources d'information

<https://www.fafiec.fr>

Espace entreprises : <https://www.fafiec.fr/entreprises/valider-et-certifier-les-competences/parcours-certifiants-pro.html>

Espace salariés : <https://www.fafiec.fr/entreprises/valider-et-certifier-les-competences/parcours-certifiants-particuliers.html>