

### Vos contacts

#### IFRB PAYS DE LA LOIRE

Stéphanie Truchon ☎ 02 40 20 36 66

#### FFB 44 Réjane Pinel

☎ 02 40 20 23 00

#### FFB 49 Marie Bauchart

☎ 02 41 24 26 95

#### FFB 53 Véronique Picrouillère

☎ 02 43 59 21 21

#### FFB 85 Lucie Graton

☎ 02 51 07 06 50

### Objectifs

Comprendre le fonctionnement de l'entreprise BTP et le rôle que le stagiaire y tient

Savoir gérer un déboursé de chantier

Améliorer son organisation de chantier pour y gagner en productivité (lean construction)

Savoir communiquer positivement et efficacement

Accroître sa capacité à motiver son personnel et à développer un esprit d'équipe

Développer et pérenniser la relation commerciale

Avoir compris l'évolution des attentes des clients notamment en ce qui concerne le développement durable et la performance énergétique

Connaître les éléments qui composent la gestion d'un chantier

Avoir pris conscience de l'importance de son rôle dans la performance énergétique de l'ouvrage

### Programme

**L'entreprise du BTP :** son organisation, les différents types de clients et de marchés, les 6 étapes d'une affaire BTP, les nouvelles exigences des donneurs d'ordre et des clients en matière de développement durable...

→ Comprendre le fonctionnement de l'entreprise du BTP

**Le prix de vente d'un chantier et d'une heure de travail :** les déboursés, les frais généraux, la marge brute, le résultat du chantier, les coefficients, la marge brute à l'heure, éléments de prix de revient...

→ Connaître la décomposition d'un prix de vente de chantier et d'une heure de travail. Mieux réaliser le suivi économique du chantier

**La communication :** les principes de communication, le travail en équipe et la synergie, l'écoute active, les canaux de communication...

→ Mieux communiquer avec sa hiérarchie. Donner des consignes. Améliorer sa capacité à écouter

**Le management :** les différents styles de management, la spirale de la motivation, la théorie de la motivation (Maslow...), savoir encourager ; savoir recadrer...

→ Connaître son style de management, développer et entretenir un bon état d'esprit et une bonne motivation au sein de ses équipes.

**Le commercial de chantier :** l'importance de l'image de marque, les différents critères à surveiller, savoir accueillir un client, savoir se présenter et faire une bonne première impression, savoir calmer et rassurer le client, les attentes du client (SONCAS)

→ Représenter, valoriser et défendre les intérêts de l'entreprise. Savoir discerner les attentes des clients

**La préparation de chantier – les budgets de chantier :** remédier aux pertes de temps, transmettre à temps les avancements de chantier ; assurer la qualité et la levée des réserves, la gestion des chantiers et les budgets, les plannings de chantier et le suivi des équipes: Gantt, chemin de fer, le chemin critique, les rapports et les suivis de chantier,...

→ Mieux préparer les chantiers. Etablir des budgets de chantier

**Le développement durable :** RT 2012, étanchéité à l'air, intégrer les interfaces dans la préparation du chantier : la gestion des interfaces entre corps d'état, les interfaces particulières, les outils de gestion des interfaces, importance de la validation des supports, mettre en place un système de contrôle et d'autocontrôle, la procédure de pré-réception/réception

→ Savoir intégrer la gestion des interfaces entre corps d'état dans la préparation du chantier et la gestion du chantier pour éviter les contre-performances énergétiques

### Durée

4,00 jour(s), 28:00 heures

### Coût de la formation

784€ HT par Forfait/Pers

### PROJET « MUT ECO »

### Public

Chargé(e) d'affaires - Conducteur de travaux - Aide conducteur de travaux - Responsable de plusieurs chantiers - Chef de chantier - Responsable du chantier - Métreur

### Prérequis

Maîtriser les bases de son métier

### Effectif

De 8 à 15 participants

### Formateur

Plusieurs intervenants APROBA

### Moyens pédagogiques et supports

L'expérience de l'APROBA et sa connaissance du milieu B.T.P.  
Le classeur comprenant une documentation complète et appropriée  
Les études de cas et tests de l'APROBA, spécifiques B.T.P.  
Les échanges et travaux en sous-groupes ; La vidéo projection ; Les mises en situations