

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- 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

Vos contacts

IFRB PAYS DE LA LOIRE
02 40 20 36 66

contact@paysdelaloire.ifrb.fr

Lieu(x) et Date(s)

Durée

3,00 jour(s), 21:00 heures

Coût de la formation

780 € HT par Forfait/Pers

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

Prestataire de l'IFRB, formateur de l'Institut BI QUALITE

Moyens pédagogiques et supports

Le classeur comprenant une documentation complète et appropriée
Des études de cas et tests spécifiques B.T.P.

Les échanges et travaux en sous-groupes ; La vidéo projection ; Les mises en situations

Sanction :

Attestation de stage