

Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT
03 88 35 35 38

Durée

2 jours
14 heures

Public

Chef d'entreprise
Compagnon

Prérequis

Aucun

Effectif

Minimum 6 participants
Maximum 14 participants

Moyens pédagogiques et techniques

L'expérience de l'APROBA et sa connaissance du milieu du BTP.
Une documentation complète remise au fur et à mesure des apports.
Des tests, exercices et cas pédagogiques.
Une pédagogie active et participative en salle avec échanges d'expérience.
Des mises en situation.

Formateur

Formateur permanent de l'APROBA disposant d'un minimum de 15 ans d'expérience d'animation dans le domaine.

Suivi et évaluation

Durant la formation, le formateur renseignera la fiche de suivi de stage attestation du respect du programme.
A la fin de la formation, et en utilisant une procédure de mesure de la qualité, chaque participant notera dans 8 domaines, le module qu'il vient de vivre autour des domaines suivants : qualité de l'animation, qualité de la documentation, qualité des moyens pédagogiques, qualité des apports théoriques, utilisation possible des capacités acquises au niveau du participant, utilisation possible des capacités acquises dans l'entreprise, ambiance du groupe, organisation et accueil.

Attestation de fin de formation

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- ✓ développer un esprit d'entreprise par une meilleure connaissance de son fonctionnement,
- ✓ développer la motivation et un esprit d'équipe au sein de l'entreprise
- ✓ mieux gérer les déboursés et éviter les surcoûts
- ✓ valoriser l'image de l'entreprise et assurer une relation de qualité avec les clients ou autres intervenants (maître d'oeuvre...)
- ✓ connaître les principaux outils de communication inter personnelle et comprendre l'intérêt d'une communication positive tant au sein de l'entreprise qu'avec le client.

Contenu

L'ENTREPRISE ET SES CONTRAINTES

Comprendre le fonctionnement de l'entreprise avec toutes ses contraintes
Avoir intégré que les clients heureux font les entreprises qui gagnent

LE CYCLE DE PRODUCTION BTP, LE DEROULEMENT D'UNE AFFAIRE ET L'IMPORTANCE DU COMMERCIAL DE CHANTIER

Connaître les différentes étapes du déroulement d'une affaire (le cycle de production) et identifier les rôles et missions des différents intervenants (bureaux, maîtres d'œuvre, d'ouvrage, coordinateur SPS...)

COMMUNIQUER POSITIVEMENT : UNE NECESSITE POUR L'ENTREPRISE

Mieux maîtriser sa communication sur le chantier

LE PRIX D'UNE HEURE BTP

Comprendre comment les dépenses et résultats de ses chantiers s'insèrent dans ceux de l'entreprise et agir en conséquence

LA MOTIVATION DANS LE TRAVAIL

Comprendre que la performance dépend de la motivation et que la motivation dépend d'un management positif

AMELIORER SES APTITUDES AU COMMERCIAL DE CHANTIER

Comprendre l'importance d'une communication positive avec le client
Représenter, valoriser et défendre les intérêts de l'entreprise

Version du 28/11/2017