

### Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT  
03 88 99 31 61

### Durée

3 jours  
21 heures

### Public

Compagnon, chef d'équipe

### Prérequis

Savoir lire, écrire, compter, maîtriser les quatre opérations. Expérience professionnelle souhaitée

### Effectif

Minimum 6 stagiaires  
Maximum 12 stagiaires

### Moyens pédagogiques et techniques

- La documentation complète et appropriée
- Les études de cas et tests spécifiques B.T.P.
- Les échanges et les travaux en sous-groupes
- La vidéo-projection
- Les mises en situations
- Une salle équipée de paper-board, d'un écran, avec disposition des tables en U

### Formateur

Formateur avec 15 ans d'expérience

### Suivi et évaluation

- Une procédure d'auto-évaluation régulière des participants par des tests en début, en cours et en fin de formation
- Une évaluation de la qualité de la formation par les participants, à chaque fin de formation (animation, documentation, moyens pédagogiques, ambiance, etc.)

A l'issue de la formation est remise une attestation mentionnant: les objectifs de la formation, la nature et la durée de l'action.

### Informations complémentaires

### Objectifs de la formation

Formation du compagnon responsable de son chantier

### Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre le fonctionnement de l'entreprise et le rôle qu'il y tient,
- Avoir compris l'évolution des attentes des clients,
- Mieux préparer son chantier en y intégrant la sécurité et la gestion des déchets,
- Mieux gérer le déboursé de son chantier,
- Améliorer son organisation de chantier pour y gagner en productivité,
- Communiquer positivement et efficacement en interne et en externe,
- Intégrer l'importance de la qualité et avoir pris conscience de l'importance de son rôle dans la performance énergétique de l'ouvrage,
- Manager un apprenti, un compagnon ou une petite équipe.

### Contenu

PRENDRE DES MICROS DÉCISIONS SUR LE CHANTIER AU MIEUX DES INTÉRÊTS DE L'ENTREPRISE

Le rôle du compagnon dans le fonctionnement de l'entreprise du BTP :

- la définition de la gestion,
- l'évolution de l'entreprise et des métiers du B.T.P. : la loi de l'offre et de la demande,
- Les conséquences des travaux du BTP sur le réchauffement climatique.
- les nouvelles exigences des donneurs d'ordre et clients concernant le développement durable
- l'organisation de l'entreprise : les N+1 et les N-1.
- la définition de l'entreprise,
- les différents types de clients et de marchés,
- le cycle de production : Les 6 étapes d'une affaire B.T.P

CONNAÎTRE LA DÉCOMPOSITION D'UN PRIX DE VENTE AFIN DE MIEUX COMPRENDRE LES ENJEUX ECONOMIQUES ET L'INTÉRÊT DE SUIVRE SON CHANTIER.  
RAPPORTER LES INFORMATIONS NÉCESSAIRES AU BUREAU POUR FACTURER LES TRAVAUX SUPPLÉMENTAIRES OU MODIFICATIFS

Le prix de vente d'un chantier et d'une heure de travaux :

- les déboursés : matériaux, main d'œuvre et charges sociales patronales,
- les frais de chantier, la sous-traitance,
- les frais généraux : composition et utilité,
- le bénéfice,
- la marge brute : constitution et voies d'amélioration.
- exemples concrets.

GÉRER SON CHANTIER ET UTILISER UN BUDGET D'HEURES

La préparation de chantier :

- prévoir le travail du lendemain,
- organiser son travail et celui de son équipe,

Les outils de suivi :

- le planning,
- le budget d'heures.

MIEUX COMMUNIQUER AVEC SA HIÉRARCHIE, MANAGER SON ÉQUIPE AU QUOTIDIEN

La communication :

- les principes de la communication, l'importance de l'écoute,
- savoir reformuler pour vérifier la bonne compréhension,
- l'importance de l'écrit dans la communication.

Le management :

- le travail en équipe,
- évaluer son style de management,
- gérer un conflit.

MIEUX ASSURER SON RÔLE COMMERCIAL, VALORISER L'ENTREPRISE



Le commercial de chantier et ses règles :

- l'importance de la propreté,
- la visibilité de l'entreprise sur le chantier,
- savoir accueillir un client,
- savoir se présenter.

Comment répondre à un client mécontent.

MOTIVER ET SE MOBILISER POUR L'ENTREPRISE

La motivation :

- savoir faire un compliment,
- savoir faire un reproche qui ne soit pas démotivant,
- les 2 composantes de la performance,
- la spirale de la motivation,
- comprendre les facteurs de motivation.

TRANSMETTRE SON SAVOIR FAIRE ET SON SAVOIR ÊTRE

L'accueil des nouveaux.

Savoir transmettre ses compétences :

- Former à un travail pratique.

