

### Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT  
03 26 48 42 28

### Durée

2 jour(s),  
14 heures

### Public

Compagnon, chef d'équipe

### Prérequis

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

### Effectif

Minimum 6 participants  
Maximum 12 participants

### Moyens pédagogiques et techniques

Documentation complète et appropriée  
Études de cas  
Echanges  
Vidéo-projection  
Mises en situations

### Formateur

Formateur-consultant ayant un minimum de 15 ans d'expérience

### Suivi et évaluation

Auto-évaluation régulière des participants par des tests en début, en cours et en fin de formation.  
Évaluation de la qualité de la formation par les participants, analyse de l'atteinte des objectifs.

Attestation de fin de formation

### Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :  
Comprendre le fonctionnement de l'entreprise avec toutes ses contraintes  
Intégrer les différentes étapes du déroulement d'une affaire (le cycle de production) et aura compris le rôle et la responsabilité de chacun,  
Comprendre comment les dépenses et résultats de ses chantiers s'insèrent dans ceux de l'entreprise,  
Acquérir des outils lui permettant d'améliorer ses capacités à prévoir, organiser et diriger,  
Motiver son personnel et à développer un esprit d'équipe  
Prendre conscience du coût de l'heure de travail et du coût des pertes de temps et des malfaçons.  
Améliorer ses aptitudes à participer au travail en équipe, et aura compris que le chantier est la « vitrine » de l'entreprise.

### Contenu

#### PRENDRE DES MICROS DECISIONS SUR LE CHANTIER AU MIEUX DES INTERETS DE L'ENTREPRISE : Le rôle du compagnon dans le fonctionnement de l'entreprise du BTP

Le secteur du BTP : l'entreprise et ses contraintes  
L'évolution de l'entreprise et des métiers du BTP : la loi de l'offre et de la demande (la compétence technique seule n'est plus suffisante pour réussir, il faut aussi maîtriser les coûts et la relation commerciale).  
La définition de la gestion  
Réflexions sur l'entreprise qui gagne aujourd'hui  
Les forces de l'entreprise  
Le cycle de production : les 6 étapes d'une affaire BTP.  
Rôles et responsabilités de chacun dans les différentes phases.  
On Doit Toujours Améliorer - ODTA

#### COMMUNIQUER POSITIVEMENT : UNE NECESSITE POUR L'ENTREPRISE

Les principes de la communication, les freins et les obstacles à la communication, exercices d'application  
Développer une attitude d'écoute et de compréhension (jeux pédagogiques, le trait, la femme aux deux visages, Monsieur DUCHEMIN)  
Savoir transmettre oralement et efficacement une information (jeux pédagogiques : les rectangles)  
Le schéma de la communication  
Les règles fondamentales du travail en groupe

#### CONNAITRE LA DECOMPOSITION D'UN PRIX DE VENTE AFIN DE MIEUX COMPRENDRE LES ENJEUX ECONOMIQUES ET L'INTERET DE SUIVRE SON CHANTIER

Le prix d'une heure : Décomposition, le salaire et charges sociales, les frais généraux (composition et utilité), la marge, exercice d'application : A quel prix une heure de travail ?  
Les pertes de temps et la marge du chantier : Cas NEVA, le coût des malfaçons et des pertes de temps, la notion de qualité.

#### MOTIVER ET SE MOBILISER POUR L'ENTREPRISE

La motivation dans le travail : la conduite des hommes et leurs motivations, la pyramide de MASLOW, les 2 composantes de la performance, la spirale de la motivation, savoir faire un compliment : la règle des 4 S



### Contenu

#### MIEUX ASSURER SON ROLE COMMERCIAL : VALORISER L'ENTREPRISE

Le commercial de chantier : L'importance de la propreté, la visibilité de l'entreprise sur le chantier, savoir accueillir un client (la règle du SBAM), savoir se présenter. Comment répondre à un client mécontent.

Version du 20/04/2017

