

Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT
03 88 35 35 38

Durée

2 jours
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

Objectifs pédagogiques

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

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.

