

OBJECTIFS GENERAUX DE LA FORMATION

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

- 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 environnementale de l'ouvrage,
- Manager un apprenti, un compagnon ou une petite équipe.

PUBLIC

Compagnon, chef d'équipe

PREREQUIS

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

DUREE

3 jours (21 heures) en continu

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- La documentation complète et appropriée
- Les études de cas et tests de l'APROBA, 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
- L'expérience de l'APROBA et sa connaissance du milieu B.T.P. (la formation sera assurée par un formateur APROBA ayant un minimum de 15 ans de pratique dans le métier)

PROGRAMME

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 :

- 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 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.

[HTTP://WWW.APROBA.COM](http://www.aproba.com)

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

RAPPORTER LES INFORMATIONS NECESSAIRES AU BUREAU POUR FACTURER LES TRAVAUX SUPPLEMENTAIRES 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.*

GERER 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 HIERARCHIE, MANAGER SON EQUIPE 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,
- gérer un conflit.

MIEUX ASSURER SON ROLE COMMERCIAL, VALORISER L'ENTREPRISE

Le commercial de chantier et ses règles :

- l'image de marque : propreté, 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 ETRE

L'accueil des nouveaux.

Savoir transmettre ses compétences :

- Former à un travail pratique.

COMPRENDRE LA NECESSITE DE REMPLIR CORRECTEMENT SON RAPPORT DE CHANTIER

Le rapport de chantier :

- sources d'informations pour la paye,
- les temps unitaires de pose et la préparation,
- le suivi du chantier et la facturation.

L'influence des décisions du responsable de chantier sur la trésorerie de l'entreprise :

- bien commander en temps et en quantité,
- donner les bons éléments de facturation,
- évaluer l'impact d'une malfaçon.

INTEGRER LA SECURITE ET LE DEVELOPPEMENT DURABLE DANS SON COMPORTEMENT QUOTIDIEN

La sécurité :

- Identifier les causes d'accidents,
- Connaître les pictogrammes de danger et leur signification.

Le développement durable :

- L'importance de trier les déchets,
- Connaître les pictogrammes,

SUIVI ET EVALUATION

-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 et le résultat de l'évaluation des acquis.

DATES ET LIEUX

- Du 1^{er} au 3 octobre 2024 à VILLEURBANNE
- Du 25 au 27 novembre 2024 à REIMS
- Du 28 au 30 janvier 2025 à NANCY
- Du 25 au 27 février 2025 à EPINAL
- Du 12 au 14 mars 2025 à MULHOUSE
- Du 18 au 20 mars 2025 à STRASBOURG
- Du 24 au 26 mars 2025 à REIMS
- Du 16 au 18 avril 2025 à LILLE

COUT

790 € h.t. (hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration)