

La gestion économique, juridique et managériale des chantiers BTP

RS2170 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	232, 233, 227
Formacode(s)	22293
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

GPT INTERDEP BAT POUR PROMOTION DE ENT · SIRET : 32097361300013

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La formation permet d'acquérir les compétences transversales fondamentales liées à la conduite de travaux BTP : Gestion de chantier-juridique-management-commercial mais n'aborde pas les aspects techniques propres à chaque corps d'état.

Le secteur du BTP est confronté à de multiples mutations : transition numérique, énergétique, augmentation de la charge administrative, complexification de la réglementation, arrivée de nouvelles générations de collaborateurs. Cette évolution a donné lieu à une étude publiée en 2017 par l'Observatoire Prospectifs des Métiers et des Qualifications du Bâtiment et des Travaux Publics sur les fonctions d'encadrement de chantier du BTP

Les encadrants du BTP (souvent d'origine technique), doivent donc acquérir les compétences nécessaires leur permettant d'assurer leurs missions.

L'objectif de la certification est de leur permettre d'acquérir ou renforcer leurs compétences dans les 3 domaines-clefs suivants :

- Gestion de la relation commerciale et négociation avec les tiers (maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, bureaux d'étude, sous-traitants, fournisseurs...).
- Préparation et suivi de chantier,.
- Encadrement des équipes de production.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Vendre les chantiers :

- Comprendre le projet du client.
- Analyser les pièces contractuelles du marché (devis , CCTP, CCAP, plannings...) afin de déterminer les engagements de chaque partie.
- Faire le devis.
- Négocier pour obtenir la commande.

Préparer les chantiers :

- Réaliser "l'analyse technique" afin d'élaborer le phasage des tâches et le planning d'intervention.
- Composer les équipes de production, choisir le matériel et commander les matériaux.
- Budgéter financièrement les chantiers pour fixer les objectifs.

Suivre les chantiers :

- Représenter l'entreprise lors des réunions de chantier pour défendre ses intérêts.
- Suivre l'avancement des chantiers et identifier les éventuels écarts avec les prévisions (planning, budgets) pour décider des mesures correctives à appliquer.

- Encadrer les équipes, expliquer et motiver afin de responsabiliser.
- Assurer la relation commerciale avec le client ou le maître d'œuvre pour fidéliser.

Analyser et améliorer :

- Faire le bilan de fin de chantier pour en connaître les résultats.
- Mettre en place des retours d'expérience pour améliorer.

S'organiser pour être plus efficace :

- Définir les priorités pour gérer son temps.
- Gérer son stress pour résister à la pression.
- Mener ou participer aux entretiens de progrès et aux entretiens d'évaluation.

Manager les équipes :

- Savoir identifier le type de management adapté au profil de l'équipe et le mettre en œuvre (management situationnel). L'acquisition de cette compétence est validée par des mises en situation et un exercice.
- Donner des consignes claires et contrôler la bonne compréhension. Cette compétence est validée par une mise en situation.
- Faire un compliment. Un exercice d'application permet de valider cette compétence.
- Mener un entretien de recadrage. La maîtrise de cette compétence est validée par une mise en situation qui permet d'identifier la capacité du candidat à déterminer le type et le contenu de l'entretien approprié.
- Déléguer. L'acquisition de cette compétence est évaluée par le jury de professionnels au travers du dossier de fin de cursus réalisé par le candidat.
- Diriger ses équipes dans le respect de la réglementation et du droit. Cette compétence est évaluée au moyen d'un questionnaire écrit.
- Distinguer l'urgent de l'important. L'acquisition de cette compétence est évaluée par le jury de professionnels au travers du dossier de fin de cursus réalisé par le candidat.

- Identifier la nature d'un conflit puis le gérer. Cette compétence est évaluée par une étude de cas.

Etablir l'offre et négocier avec les clients et les fournisseurs, assurer la relation commerciale.

- Etre capable de déterminer quels sont les besoins du client ainsi que ses motivations afin de pouvoir établir l'offre. Cette compétence est évaluée par un exercice.

- Etre capable d'identifier le contexte juridique du marché avec ses contraintes afin de pouvoir établir une offre conforme (nature, contenu et hiérarchie des pièces écrites). Cette compétence est validée par un quizz.

- Réaliser un devis en utilisant une méthode de chiffrage adaptée. Cette compétence qui porte sur l'aptitude du candidat à anticiper l'ensemble et la structure des coûts et des marges est validée par un exercice.

- Argumenter pour convaincre et négocier. Cette compétence est évaluée au moyen d'un exercice permettant d'identifier l'aptitude du candidat à construire un argumentaire pertinent et adapté à l'interlocuteur (client, fournisseur, sous-traitant...)

- Défendre les intérêts de l'entreprise dans le respect de la réglementation. Cette compétence est évaluée via un questionnaire écrit permettant de vérifier l'aptitude du candidat à faire valoir ses droits dans le domaine du droit des marchés publics et privés.

Assurer le suivi financier de ses chantiers :

- Elaborer les budgets à partir de l'étude de prix et établir les ratios à suivre. La maîtrise de cette compétence est validée par un exercice.
- Suivre le prix de revient. La capacité à construire le prix de revient et suivre les marges pour décider d'éventuelles actions correctives est validée par un exercice.
- Faire le bilan de chantier. La maîtrise de cette compétence est validée par un exercice.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre en position de responsable de plusieurs chantiers BTP (conducteur de travaux, chargé d'affaire) ou en projet de le devenir.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Informations sur la formation disponibles sur le site aproba.com

<http://www.aproba.com/formations/cycles/responsable-travaux.html>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2170/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	37 396 €
Coût moyen par dossier	4 155 €
Durée moyenne	110 h
Période	07/2020 – 12/2021
France compétences	89 %
Entreprise	6 %
Reste à charge titulaire	5 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.