

Cette formation a pour OBJECTIFS de permettre aux salariés de :

Acquérir les méthodes et outils incontournables pour préparer, projeter et optimiser le chantier en amont de la réalisation

Se concentrer sur ses tâches à forte valeur ajoutée et mieux organiser ses activités quotidiennes.

Optimiser les budgets en vue d'atteindre les objectifs fixés par son n+1

Acquérir les réflexes lors de l'étude des pièces contractuelles pour connaître les règles du jeu et préserver ainsi les intérêts de l'entreprise

Préparation de chantier et gestion de production

S'approprier l'affaire lors de la réunion de transmission

- Etablir un guide-fil rouge pour une transmission pertinente incluant les bonnes questions à poser et les éléments clés à collecter.
- Que faut-il attendre de ses collaborateurs, acteurs du projet (Technicien étude, métreur, responsable de l'affaire, direction, service achat, responsable atelier...)?
- Les points à clarifier lors des échanges de passation de l'affaire : les objectifs financiers établis en amont - Les premiers choix techniques - La demande client (tacite et explicite) - Les points à risques déjà repérés

Dépouillement du dossier affaire

- Comprendre l'importance de l'analyse des pièces du marché dans la réussite de l'affaire
- Constituer un dossier « conduite de travaux » cohérent et facile à exploiter tout au long du chantier (sommaire, documents prioritaires, centralisation et traçabilité des informations...)
- Acquérir les bons réflexes d'analyse des pièces marché pour identifier les éléments favorables ou défavorables au chantier - doublons, limites de prestation, incohérences quantitatives et/ou techniques...

Recherche de gains, optimisation des ressources (étude recalée)

- Comment anticiper les contraintes de l'environnement pour en faire un allié lors de la réalisation ?
- Apprendre à sortir des sentiers battus pour s'adapter aux exigences du chantier (méthode constructive, choix logistiques...).
- Optimiser les ressources en hommes, en matière, en matériel :
- Comprendre les mécanismes de négociation des achats,
- Identifier les leviers d'optimisation des heures,
- Mettre au profit de l'entreprise les interfaces entre corps d'état...
- Quantifier les gains potentiels, déterminer les nouveaux objectifs et les faire valider par son n+1 (chiffrage recalé)

Préparation de chantier

- Découper son chantier phase par phase pour une meilleure maîtrise de ses ressources et de ses budgets (heures, délais, consommations matière, budget location...)
- Se donner les moyens d'analyser les notions de base qui permettent d'éviter de subir les dérapages en fin de chantier.
- S'appuyer sur des outils fiables permettant une projection réaliste de ses ressources - planning d'exécution, calendrier des approvisionnements, rendement prévisionnel...

Filtrer l'information et transmettre le dossier au responsable chantier

- Sécuriser le transfert des informations et assurer un lancement ultérieur efficace.
- Quels objectifs doit-on fixer au Responsable de Chantier et pour quels résultats ?
- Mettre en évidence les priorités spécifiques du chantier (sécurité, tâches critiques, délais, exigences clients...)
- Encourager l'échange constructif et l'apport opérationnel du Responsable de Chantier en l'impliquant en amont de la réalisation.

Gérer la production, suivre et contrôler la réalisation

- Mise en place et suivi d'un outil opérationnel de gestion de production sur Excel (suivi des temps, rendement, écarts de consommation, délais...)
- Comment réaliser une visite chantier utile et efficace (contrôle de l'esthétique, des règles de l'art, du respect du contrat...)
- Mesurer les écarts, repérer les dérapages : analyser, rendre compte et engager des actions correctives adaptées
- Exigences en matière de suivi des T.S., des modifications, des demandes clients, des situations de travaux et autres informations entrantes et sortantes
- Contrôler les avancements et évaluer le reste à faire au fil du chantier avec l'appui des équipes terrain.
- Etablir son reste à engager, savoir le quantifier et être capable d'évaluer le résultat par anticipation.

La réunion de chantier

- Mieux appréhender les 5 missions clés du conducteur de travaux lors de la réunion de chantier : missions de représentation, de coordination, de conseil, de négociation et de projection des ressources.
- Représenter les intérêts commerciaux de l'entreprise et adopter un comportement ferme et constructif.
- Faire face aux problématiques soulevées lors de l'exécution du marché avec les donneurs d'ordres (planning, TS, ...)

Public : Conducteur de travaux, assistant conducteur de travaux

Durée : 12 jours – 84 heures

Dates de formation :
23, 24, 25 septembre
14, 15, 16 octobre
4, 5, 6 novembre
25, 26, 27 novembre

Coûts de la formation :
2890 euros HT

- Etre capable d'apporter une réponse en adéquation avec l'enjeu de la demande et résister sereinement aux pressions ou "exigences abusives" de certains partenaires

Clôture de l'affaire

- Les enjeux de la pré réception et de la réception, négocier avec la maîtrise d'œuvre et organiser la levée des réserves.
- Faire un retour d'expérience avec son Responsable de Chantier pour capitaliser le meilleur et tirer les leçons des problèmes rencontrés
- Comment bien préparer son point de fin de chantier avec son n+1 afin d'analyser objectivement le résultat financier en prenant en compte la réalité de production ?

Mieux gérer son temps au quotidien

- Diagnostic situationnel : Pourquoi suis-je débordé ?
- Les mécanismes de l'urgence dans notre quotidien
- Acquérir les clés de la maîtrise de son activité
 - Identifier, prioriser et planifier les activités à forte valeur ajoutée.
 - Construire un plan de charge individuel visible par son environnement
 - Savoir déléguer : à qui, dans quelles circonstances et comment ?
 - Gérer les éléments facteurs de désorganisation et de gestion anarchique de son temps

Management des équipes

Comment fédérer et obtenir le meilleur de chacun

- Donner un cap, une perspective
- Savoir écouter, décider, risquer, allier exigence contraignante et confiance réciproque
- Asseoir une autorité assumée et mesurée

Les principes de base d'un management opérationnel

- Identifier les cadres structurant la vie collective et les faire respecter
- Assumer sa position de supérieur hiérarchique
- Comprendre que l'insatisfaction ponctuelle des salariés ne remette pas nécessairement en cause sa propre légitimité
- Impliquer et influencer les hommes pour éviter les passages en force systématiques

Motiver, exiger, impliquer

- Les 4 piliers pour motiver les hommes : objectifs, moyens, reconnaissance et solidarité.
- Adapter son style de management aux situations et aux profils des salariés
- Savoir recadrer de façon proportionnée en tenant compte de la situation

Droit des chantiers

Acquérir les bases juridiques pour mieux préserver les intérêts économiques et commerciaux de l'entreprise

Comprendre les missions contractuelles qui engagent et obligent les différents acteurs du chantier.

- Les différents types de contrat d'entreprise et leurs spécificités (accord cadres, sous-traitance, marché public/ privé, partenariat Public-Privé).
- Liens contractuels et obligations entre les parties/acteurs : Titulaires, Maître d'ouvrage, maîtres d'œuvre, OPC, bureau de contrôle, bureaux d'études, sous-traitants...
- Dégager les règles du jeu juridique au travers des principales pièces du marché (CCAG privé ou public, CCAP, DPGF, CCTP, DC, Plans, conditions générales de vente...)

Les essentiels juridiques qu'un Conducteur de Travaux doit connaître

- Ordre des pièces contractuelles, Ordre de services, Visa, Travaux modificatifs et supplémentaires, réunion de chantier, modification de planning, compte-rendu de chantier, sous-traitance, clauses sociales, état des lieux, réception...
- Les leviers de négociation : mise en situation et étude de cas via un scénario de déroulement de chantier.

Coût de revient, prix de vente, et efficacité commerciale

Rappel des fondamentaux en matière de coût de revient

- Accéder aux principes d'établissement du coût de revient - Coût de main d'œuvre productive, heures, frais généraux.
- Sensibilisation aux notions de seuil de rentabilité, de profit et de perte.
- Incidences des variations de la main d'œuvre et de l'affectation des frais généraux sur le coût de revient.

Stratégie de prix : prestations, concurrences, clients cibles

- Les différentes stratégies de prix possibles selon le positionnement commercial adopté, du plan de charge de l'entreprise...
- Existe-t-il plusieurs prix de marché, comment les connaître, qui les fait varier ?
 - Le prix de vente : résultante de trois notions : prix de marché, coût de revient et marge.
 - Savoir établir des prix justes : les pièges à éviter, les grands principes à respecter (ne pas jouer les moyennes, différencier les marges, aucune activité déficitaire, ...).

Mise en pratique à partir d'une étude de cas avec chiffrage simple, mise en concurrence, établissement d'un prix de vente et d'un déboursé de chantier après réalisation.

Journée de synthèse

- Etude de cas pour s'entraîner à dépouiller les pièces d'une affaire et trouver des pistes d'optimisation dès la phase de préparation
- Retour sur les thèmes évoqués et ébauche d'un plan d'action individuel pour améliorer ses pratiques durablement.