

Une formation pour...

acquérir les connaissances/capacités professionnelles liées à la conduite de travaux dans le secteur du bâtiment, de la démarche commerciale jusqu'à la clôture du chantier.

Thèmes / Objectifs pédagogiques de formation

Communication | 5 jours

- S'approprier les bases de la communication interpersonnelle
- Identifier son profil relationnel ainsi que celui de ses interlocuteurs (forces, faiblesses, points de vigilance)
- Maîtriser les différents outils et techniques permettant d'améliorer sa communication
- Communiquer efficacement en interne et en externe : transmettre un message en fonction des objectifs fixés, de la situation et du destinataire (organiser son discours, prendre la parole en public, favoriser la compréhension)
- Développer sa qualité d'écoute et son assertivité pour mieux convaincre et fédérer, notamment face à une situation conflictuelle

Stratégie commerciale & Techniques de vente | 5 jours

- Identifier et retranscrire les éléments-clés de la politique commerciale de son entreprise
- Définir et structurer sa démarche de prospection
- Maîtriser les fondamentaux en matière de techniques de vente

Management | 10 jours

- Savoir se positionner en tant que Manager au sein de son entreprise
- Maîtriser les outils et les techniques permettant d'organiser et de gérer l'activité de ses collaborateurs : planifier, informer, déléguer, contrôler...
- Assurer la cohésion et la motivation des équipes (mobiliser, former)
- Préparer et conduire au mieux les entretiens inhérents à la fonction de Manager (recrutement, évaluation...)

Aspects juridiques de la gestion des ressources humaines | 4 jours

- Se repérer dans l'environnement juridique de la gestion des ressources humaines
- Utiliser le règlement intérieur
- Connaître les éléments constitutifs d'un contrat de travail et les différents types de contrats
- Appliquer les bases de la législation au quotidien (les congés, les absences, les déplacements...)

- Gérer les différentes étapes d'un contrat de travail (période d'essai, modifications et rupture...)
- Connaître le rôle des IRP
- S'orienter dans les différents dispositifs de la formation continue

Prévention des risques | 6 jours

- Identifier les situations à risques, les prioriser et rechercher des solutions
- Connaître l'ossature réglementaire de la prévention et les principaux documents qui s'y rattachent
- Formaliser les consignes de travail de manière complète et vivante dans ces différents documents
- Organiser un chantier en tenant compte des grandes thématiques transverses (déchets, gestion des flux, thèmes de prévention)
- Appréhender les coûts liés à la non-prévention

Stratégie & Techniques d'achat | 5 jours

- Déterminer les enjeux et les risques (juridiques, financiers, économiques, techniques) liés à la fonction Achats

- Apprendre à définir et à mettre en place une stratégie Achats au sein de son entreprise
- Identifier ses fournisseurs potentiels en intégrant l'ensemble des paramètres nécessaires (entreprise, fournisseurs et marché)
- Maîtriser les techniques d'achats et de sélection de son portefeuille Fournisseurs
- Préparer, mettre en place et réussir son entretien de négociation avec ses fournisseurs

Préparation et suivi des travaux | 20 jours

- Appréhender l'étendue de la mission du conducteur de travaux et ses interactions avec sa hiérarchie et ses équipes
- Identifier les tâches à forte valeur ajoutée qui incombent au conducteur de travaux, les maîtriser et intégrer les outils et méthodes s'y rapportant
- Assimiler que le temps de préparation, d'étude et de contrôle constitue la clé de voûte de la réussite d'un ouvrage

Initiation au Dessin Assisté par Ordinateur (DAO) | 4 jours

- Maîtriser la chronologie d'exécution pour la construction d'un plan
- Repérer et utiliser les commandes de base d'AutoCAD
- Construire et coter un plan avec AutoCAD
- Créer un projet simple et structuré avec AutoCAD

Gestion financière des chantiers | 16 jours

- Établir des devis Clients
- Préparer son chantier (étude d'exécution, budgétisation du chantier)
- Suivre son chantier (contrôler les dépenses, établir la facturation, faire signer les avenants)
- Établir le bilan de chantier et analyser les écarts
- Gérer le chantier avec l'outil informatique (se constituer des références)

Gestion contractuelle des marchés publics et/ou privés | 16 jours

- Considérer la maîtrise contractuelle comme un des leviers de la conduite de travaux, au même titre que la dimension technique ou commerciale



Obtention de la certification "Conducteur de travaux"

Epreuves de contrôle continu

Organisation sur le temps d'animation de la formation

Les stagiaires de la formation réalisent des épreuves individuelles de contrôle continu, tout au long de la formation. Elles visent à valider l'acquisition régulière des connaissances / des capacités professionnelles des candidats.

Epreuves terminales

Organisation sur 2 jours en fin de formation

Les stagiaires de la formation sont également soumis à des épreuves individuelles écrites en fin de formation. Elles permettent d'évaluer un niveau plus global de connaissances / capacités professionnelles des candidats.

Mémoire et soutenance orale

Préparation des candidats et organisation de la soutenance orale sur 5 jours

En outre, les participants élaborent, toujours individuellement, un mémoire qui présente un chantier sur lequel ils ont travaillé en entreprise (étude du projet, conduite des travaux et/ou réalisation des travaux...).

Ils bénéficient d'un accompagnement personnalisé pour finaliser leur dossier puis de 2 jours d'entraînement intensif à l'épreuve orale.

Les candidats exposent en effet ce mémoire devant un jury paritaire composé de professionnels, pendant une durée de 45 mn environ.

Les candidats ayant obtenu un minimum de 10/20 de moyenne générale sur l'ensemble des épreuves se voient remettre la certification "Conducteur de Travaux", inscrite au Répertoire National de la Certification Professionnelle sur le Niveau III (BAC+2).

Le métier

Le Conducteur de Travaux exerce des missions étendues dans les entreprises du Bâtiment...

Recherche de nouveaux marchés, chiffrage des travaux, contractualisation

- Il prospecte et fidélise ses clients.
- Il élabore une réponse technique correspondant aux besoins du client, établit une étude de prix et intervient dans la finalisation du marché.

Préparation des travaux

- Il maîtrise la préparation des travaux, en coordonnant notamment les études et les achats.
- Il met en œuvre le chantier à partir du budget qu'il a élaboré et sur lequel il s'engage.
- Il planifie les travaux relatifs à son corps d'état.

Conduite des travaux

- Il est responsable de la gestion des Hommes, de l'approvisionnement en matériels/matériaux, des sous-traitants et autres charges.
- Il suit techniquement et financièrement, la réalisation des travaux et rend compte à son responsable.
- Il garantit le respect des délais, la santé et la sécurité des compagnons et le lien avec le client jusqu'à la clôture du chantier.

Réception et clôture des travaux

- Il réalise le bilan commercial, technique, financier et administratif des travaux.
- Il prévoit et assure l'après-vente.

Les qualités

Si le Conducteur de Travaux est avant tout un bon gestionnaire, sa fonction nécessite d'autres qualités incontournables : esprit d'initiative, diplomatie, goût du travail en équipe, sens de l'organisation, rigueur et disponibilité notamment.

L'environnement de travail

Le Conducteur de Travaux exerce généralement ses missions dans des entreprises de Bâtiment, de gros œuvre ou de second œuvre. Il peut également travailler dans les secteurs de l'administration et des services de l'État, mais aussi dans des bureaux d'études et d'ingénierie, cabinets d'architecte, promoteurs et constructeurs.

