



# Communication et négociation sur chantier

## Formation présentielle

Durée : 14 heures

### PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières

### PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

### INTERVENANT

Formateur expert en patrimoine et développement immobilier

### LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

### TARIF

Nous consulter

### CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

### 1. Savoir se positionner comme manager dans un projet BTP

- ▶ Connaître les positions hiérarchiques et les compétences de tous les acteurs du chantier
- ▶ Identifier et maîtriser les différents liens entre les acteurs d'un chantier

### 2. Les fondamentaux du management sur un projet BTP

- ▶ Savoir relier chaque phase d'un chantier au projet de construction global
- ▶ L'arborescence de la communication sur un chantier
- ▶ Établir une relation juridique entre chaque intervenant

### 3. Les principes de la communication interpersonnelle dans un projet BTP

- ▶ Principes de la communication interpersonnelle
- ▶ La place du contrat dans la communication
- ▶ Connaître la valeur juridique des engagements pris et des pièces
- ▶ Utiliser les outils de base de la communication

### 4. Imposer un mode de communication durable entre les acteurs

- ▶ Comment poser les principes du management sur les actes et les paroles ?

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Identifier les types de relations et de communication spécifiques aux projets BTP.
- ▶ Améliorer les relations de chantier en les replaçant dans leur contexte juridique.
- ▶ Anticiper et résoudre les conflits en mobilisant les différents outils juridiques ou relationnels.

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

#### MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

##### Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

##### Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

#### MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

#### PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.



# Communication et négociation sur chantier

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

- ▶ Identifier les différents niveaux de groupes et adapter sa communication
- ▶ Quel recadrage lors de la conduite du chantier ?
- ▶ Chantiers verts : comment manager sur l'évolution des modes constructifs ?

## 5. Résolution de conflits et négociations

- ▶ Faciliter l'expression des divergences
- ▶ Prendre note et prendre acte : adopter une double attitude pour mieux prendre appui sur le droit
- ▶ Établir des fiches d'incidents tout au long du projet
- ▶ Négocier efficacement

## 6. Cas pratiques et mise en situation

### PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières

### PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

### INTERVENANT

Formateur expert en patrimoine et développement immobilier

### LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

### TARIF

Nous consulter

### CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03