MODULE 5 CYCLE CHEF DE CHANTIER 2 *jours*

OBJECTIFS GENERAUX DE FORMATION *En situation professionnelle le stagiaire doit :*	**OBJECTIFS OPERATOIRES** *Rendre le stagiaire capable de :*	**CONTENU PEDAGOGIQUE** *Programme :*
Mieux gérer son chantier et mieux maîtriser les déboursés.	Comprendre comment est construit un devis.	La décomposition économique d'un devis : - Le sous détail de prix. - Les budgets d'heures. - Les budgets fournitures et matériaux.
	Comprendre comment sont élaborés les budgets.	La gestion des chantiers : - Présentation et apports. - Echanges.
	Mesurer l'impact économique et commercial des malfaçons.	La qualité dans le BTP : - Coût de la non qualité. - Conséquences commerciales. - Les 7 M.
Améliorer ses aptitudes au niveau commercial de chantier.	Comprendre l'importance d'une communication positive avec le client.	Les attitudes commerciales : - La relation gagnant-gagnant. - La prise de contact : savoir se présenter et faire une bonne première impression. - Les motivations du client : méthode SONCAS. - L'argumentation positive. - L'importance de l'image de marque, - Les différents critères à surveiller : la propreté du chantier, le comportement verbal (règle du SBAM), la tenue vestimentaire des équipiers, l'état des véhicules et du matériel, - Savoir calmer et rassurer un client mécontent.
	Représenter, valoriser et défendre les intérêts de l'entreprise.	- Exercice d'application, support vidéo et film pédagogique.