

COMMUNIQUER ET NÉGOCIER SUR UN CHANTIER

Faire de votre communication un levier de performance de votre chantier

2 JOURS, 14 HEURES

CONDUITE DE CHANTIERS

CODE : MTC42

Objectifs de la formation

- Lister les interactions spécifiques aux projets BTP
- Identifier son mode relationnel pour optimiser les relations dans un projet/chantier éphémère
- Contextualiser sa communication pour faciliter les relations
- Communiquer avec clarté et précision les consignes sur le chantier

Animée par

- **LEURET Hubert**
Coach professionnel, Psychopraticien,

Public concernés

- Maître d'œuvre et architecte ; Ingénieur spécialisé au sein d'un bureau d'étude ou de contrôle ; Assistant à maîtrise d'ouvrage ; Maître d'ouvrage public ou privé

Dates

- **Bordeaux**
04-05/11/2019
02-03/06/2020
02-03/11/2020
- **Paris**
25-26/11/2019
16-17/01/2020
12-13/03/2020

Connaître les fondamentaux de la communication collective sur un projet BTP

- Savoir nommer chaque phase d'un chantier/projet pour communiquer
- Connaître les intervenants et leurs liens
- Savoir schématiser un chantier en termes de communication
- Apprendre les limites de la communication collective et savoir s'en servir pour un chantier
- Optimiser les temps collectifs en apprenant à préparer votre communication

Identifier les principes de la communication interpersonnelle dans un projet BTP

- Définir votre propre mode de communication, vos talents de communicant et vos axes de progrès
- Apprendre à distinguer les expressions : la plainte, l'envie, le besoin, la demande, la commande, le contrat pour une communication vertueuse, protectrice et optimisante
- Utiliser le vécu relationnel d'un chantier comme un levier

18-19/06/2020

24-25/09/2020

26-27/11/2020

■ Lyon

02-03/06/2020

02-03/11/2020

Critères d'admission

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
- Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
- Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session.
- Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation.
- Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Tarifs

- Tarif général _____ 1495,00 €HT

de réussite : du bon usage des émotions sur un chantier

Construire votre propre mode relationnel

- Apprendre à demander ou mettre en pratique : traduire ce que l'on souhaite dans les documents écrits
- Capitaliser sur les bonnes pratiques repérées sur un chantier
- Maîtriser la notion de gestion du temps dans les chantiers : passer d'un usage subi à une organisation choisie

Savoir changer de mode relationnel, entre négociation et gestion des conflits

- Utiliser la négociation si besoin, le conflit si nécessaire
- Rendre la négociation concrète pour servir le chantier
- Savoir situer le conflit au bon niveau pour sortir de l'impasse
- Porter un regard sain sur des situations émergentes et complexes pour résoudre les difficultés

