



Communiquer et négocier sur un chantier

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Identifier les spécificités des interactions liées aux projets de bâtiments.
- ▶ Identifier les modes relationnels pour optimiser les relations sur le chantier.
- ▶ Communiquer avec clarté en contextualisant et précisant les instructions données sur le chantier.

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.
- ▶ Évaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Évaluation 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.

Formation présentielle

Durée : 7 heures

PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières
Chargé(e)s de projets
Chargé(e)s de patrimoine

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Formateur expert en projet de 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 / 1

1. Connaître les spécificités des interactions sur un projet de bâtiment

- ▶ Identifier chaque phase d'un projet pour communiquer
- ▶ Connaître les intervenants, leurs liens et responsabilités
- ▶ Améliorer les temps d'échanges collectifs en préparant la communication

2. Appréhender les principes de communication interpersonnelle et construire son propre mode relationnel

- ▶ Définir son mode de communication personnel, développer ses atouts de communicant et ses marges de progrès
- ▶ Utiliser son vécu relationnel d'un chantier comme un levier de réussite : capitaliser sur les bonnes pratiques repérées sur un chantier
- ▶ Maîtriser la gestion du temps sur les chantiers : choisir pour ne pas subir

3. Choisir le mode relationnel ad hoc : négociation et gestion des conflits

- ▶ Utiliser la négociation si besoin, voire le conflit si nécessaire
- ▶ Savoir situer le conflit au bon niveau pour sortir de l'impasse
- ▶ Rendre la négociation concrète et comprendre les situations émergentes