



PROGRAMME – GESTION ET PILOTAGE D'ENTREPRISE ARTISANALE DU BTP

Gestion et pilotage d'entreprise artisanale du BTP

Durée : 70 heures (10 jours – 7h/jour)

Modalité : Présentiel

Organisme : FIBRANET

1. Objectif général

Permettre aux participants d'acquérir les connaissances et compétences nécessaires pour gérer efficacement une entreprise artisanale du BTP, en maîtrisant les aspects financiers, commerciaux, organisationnels et réglementaires, afin d'assurer la pérennité et le développement de leur activité.

2. Compétences visées

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Élaborer et suivre un budget et un plan de trésorerie
- Gérer la relation client et le développement commercial
- Organiser et piloter un chantier en respectant les normes et la sécurité
- Analyser les performances financières de l'entreprise
- Maîtriser les obligations légales et administratives
- Prendre des décisions stratégiques pour la croissance de l'entreprise

3. Public visé

- Chefs d'entreprise artisanale du BTP
- Responsables ou futurs responsables de chantier
- Entrepreneurs souhaitant améliorer la gestion de leur activité

4. Pré-requis

- **Connaissance de base en gestion d'entreprise ou expérience professionnelle dans le BTP**

5. Organisation de la formation

Durée totale : 70 heures

Répartition :

- **Jour 1 à Jour 10 : 7 heures par jour**

6. Programme détaillé avec séquences pédagogiques

Jour 1 – Introduction et diagnostic de l'entreprise (7h)

Séquence 1 – Accueil et présentation de la formation (1h)

- **Objectifs : Présenter le programme, recueillir les attentes des participants**
- **Contenu : Présentation de la formation, tour de table, objectifs pédagogiques**
- **Méthodes : Échanges, présentation orale**

Séquence 2 – Diagnostic de l'entreprise (3h)

- **Objectifs : Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise**
- **Contenu : Analyse financière de base, organigramme, fonctionnement interne**
- **Méthodes : Études de cas, auto-diagnostic**

Séquence 3 – Environnement du BTP (3h)

- **Objectifs : Comprendre le marché et les réglementations**
- **Contenu : Typologie des clients, concurrence, réglementation, normes sécurité**
- **Méthodes : Exposé interactif, échanges**

Jour 2 – Organisation et pilotage de chantier (7h)

Séquence 1 – Planification et suivi de chantier (3h)

- **Objectifs : Maîtriser l'organisation des travaux**
- **Contenu : Planification, organisation des équipes, suivi de l'avancement**
- **Méthodes : Cas pratique, exercices de planification**

Séquence 2 – Gestion des ressources humaines sur chantier (2h)

- **Objectifs : Piloter les équipes efficacement**
- **Contenu : Répartition des tâches, management, prévention des risques**
- **Méthodes : Jeux de rôle, échanges**

Séquence 3 – Sécurité et conformité (2h)

- **Objectifs : Respecter les normes et prévenir les accidents**
 - **Contenu : Normes réglementaires, prévention, signalisation**
 - **Méthodes : Études de cas, démonstrations**
-

Jour 3 – Gestion financière de l'entreprise (7h)

Séquence 1 – Comptabilité et gestion budgétaire (3h)

- **Objectifs : Suivre la santé financière de l'entreprise**
- **Contenu : Bilan, compte de résultat, budget, trésorerie**
- **Méthodes : Exercices pratiques sur logiciels ou feuilles de calcul**

Séquence 2 – Analyse des coûts et rentabilité (2h)

- **Objectifs : Identifier les coûts et optimiser la marge**
- **Contenu : Coût de revient, marge brute, coût de chantier**
- **Méthodes : Études de cas, exercices pratiques**

Séquence 3 – Gestion de la trésorerie (2h)

- **Objectifs : Anticiper et gérer les besoins financiers**
 - **Contenu : Plan de trésorerie, financement, gestion des impayés**
 - **Méthodes : Simulation pratique, échanges**
-

Jour 4 – Stratégie commerciale et relation client (7h)

Séquence 1 – Marketing et prospection (3h)

- **Objectifs : Développer le portefeuille client**
- **Contenu : Prospection, offres commerciales, fidélisation**
- **Méthodes : Études de marché, mises en situation**

Séquence 2 – Gestion des devis et contrats (2h)

- **Objectifs : Rédiger des documents clairs et sécurisés**

- **Contenu :** Devis, contrats, facturation
- **Méthodes :** Exercices pratiques

Séquence 3 – Gestion des réclamations et satisfaction client (2h)

- **Objectifs :** Assurer la qualité et la relation client
 - **Contenu :** Techniques de communication, gestion des litiges
 - **Méthodes :** Jeux de rôle, études de cas
-

Jour 5 – Pilotage stratégique et indicateurs de performance (7h)

Séquence 1 – Mise en place d'indicateurs clés (3h)

- **Objectifs :** Suivre l'activité et la rentabilité
- **Contenu :** KPI financiers, techniques et organisationnels
- **Méthodes :** Exercices pratiques, analyse de tableaux

Séquence 2 – Prise de décision et plan d'action (2h)

- **Objectifs :** Définir les priorités et décisions stratégiques
- **Contenu :** Planification stratégique, choix d'investissement
- **Méthodes :** Études de cas, brainstorming

Séquence 3 – Pilotage des projets et suivi (2h)

- **Objectifs :** S'assurer du respect des objectifs
 - **Contenu :** Tableaux de bord, réunions de suivi, ajustements
 - **Méthodes :** Exercices pratiques
-

Jour 6 à Jour 10 – Mise en pratique, études de cas et accompagnement individualisé (7h/jour)

Séquence 1 – Études de cas réels (14h sur 2 jours)

- **Objectifs :** Appliquer les compétences acquises
- **Contenu :** Cas d'entreprise, simulation de gestion de chantier, analyse financière
- **Méthodes :** Travaux pratiques, jeux de rôle, discussions

Séquence 2 – Plan d'action individuel (7h sur 1 jour)

- **Objectifs : Définir des actions concrètes pour son entreprise**
- **Contenu : Stratégie, organisation, gestion financière, développement commercial**
- **Méthodes : Coaching individuel, rédaction du plan d'action**

Séquence 3 – Révisions et évaluation finale (7h sur 1 jour)

- **Objectifs : Vérifier les acquis et consolider les compétences**
 - **Contenu : Quiz, mise en situation complète, bilan personnalisé**
 - **Méthodes : Examen pratique et théorique, échanges**
-

7. Moyens pédagogiques

- **Exposés interactifs**
- **Études de cas et mises en situation**
- **Travaux pratiques sur logiciels et documents réels**
- **Supports visuels et documents pédagogiques**

8. Moyens techniques

- **Salle équipée**
- **Vidéoprojecteur**
- **Matériel informatique et supports de chantier**

9. Modalités d'évaluation

- **Quiz de connaissances**
- **Observation des travaux pratiques et mises en situation**
- **Évaluation du plan d'action individuel**

10. Validation

Une attestation de formation Gestion et pilotage d'entreprise artisanale du BTP est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

11. Accessibilité handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter l'organisme pour étudier les modalités d'adaptation.

12. Organisme de formation

FIBRANET

20 rue Sainte Catherine

30900 Nîmes

SIRET : 88923086800024

Téléphone : 07 71 07 35 58

Email : fibranet30@hotmail.com