



**ESJDB**

*Créateur d'entrepreneurs*

**FORMATION DISPONIBLE  
DANS VOTRE RÉGION**

# Entrepreneur du Bâtiment

## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

*ESJDB, Créateur d'entrepreneurs*



# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## CURSUS ENTREPRENEUR DU BATIMENT

**Durée totale : 603 heures, soit 533 heures de formation en centre (71 jours)  
+ 70 heures de stage en entreprise tierce**

### Management et Organisation (13 jours)

	Durée en jours
<b>SYNERGIE 1</b> - Bâtir sa stratégie de formation <b>Personnalisée Pertinente Partagée</b> - Optimiser la connaissance de Soi et la connaissance des Autres - Optimiser la confiance en Soi et la confiance en l'Autre - Sécuriser ses pratiques de communication individuelle et collective - Traduire son projet professionnel en actions concrètes réalistes et réalisables	2
<b>MANAGEMENT M1 : se connaître pour manager et motiver l'équipe</b> - Identifier son style de management et l'adapter aux situations - Mieux se connaître pour mieux se positionner - Mettre en place des leviers d'implication individuels et collectifs - Acquérir des outils : résolution de problèmes, recadrage et hiérarchisation des priorités	3
<b>MANAGEMENT M2 : animer et développer son équipe</b> - Répondre au besoin d'inclusion dans une équipe pour renforcer l'appartenance - Identifier en quoi et comment la réunion d'équipe est un levier du travail en équipe - Utiliser les modes de prévention et de résolution des conflits - Améliorer en continu les relations dans l'équipe	2
<b>MANAGEMENT M3 : développer les compétences</b> - Définir et mettre en œuvre un processus d'accueil et d'intégration performant - Répartir les rôles, formaliser les fonctions - Structurer sa démarche de recrutement, mener un recrutement de A à Z - Utiliser les outils de la GPEC pour développer les compétences - Conduire les entretiens (professionnels, d'évaluation) et promouvoir le CPF	2
<b>LEAN MANAGEMENT ET LEAN CONSTRUCTION</b> - Prendre conscience des gains potentiels et des enjeux de rentabilité, de la prise de commande à la levée de réserves - Découvrir les outils du Lean Construction - Mettre en œuvre la démarche 5S - S'approprier le processus global de Lean Construction sur un chantier	1
<b>MANAGEMENT DE PROJET COLLECTIF</b> - Mieux situer ses propres capacités en tant que manager de projet - Développer coopérations et communication en équipe - Planifier, organiser et mettre en œuvre un plan d'actions - Mobiliser les moyens humains, techniques et financiers adaptés	3

# Gestion financière et informatique de gestion (23 jours)

Durée  
en jours

<b>CONCEPTS DE BASE DE GESTION</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les bases en technique financière et comptable pour mieux communiquer avec le comptable, le banquier ou tout autre interlocuteur financier.</li> <li>- Acquérir la terminologie professionnelle des prix de revient et de l'étude de prix</li> <li>- Connaître les fondamentaux de la gestion financière des chantiers</li> </ul>	3
<b>COMPTABILITE GENERALE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les bases de la comptabilité générale</li> <li>- Pouvoir lire les principaux documents comptables</li> <li>- Assimiler les bases nécessaires à la compréhension de la fonction financière de l'entreprise</li> </ul>	3
<b>ETUDE DE PRIX / DEVIS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Structurer une méthode de prix de vente adaptée à l'entreprise</li> <li>- Faire le point sur les différentes techniques de devis</li> <li>- Être en mesure de déterminer ses frais généraux et savoir les imputer</li> <li>- Permettre à l'entreprise d'améliorer sa gestion de production</li> </ul>	2
<b>ANALYSE FINANCIERE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les outils et techniques de l'analyse financière</li> <li>- Être capable de porter un jugement sur la santé financière de l'entreprise</li> <li>- Intégrer l'analyse dans les décisions de gestion</li> <li>- Pouvoir analyser sa trésorerie et sa rentabilité par les soldes de gestion</li> </ul>	2
<b>COMPTABILITE ANALYTIQUE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre l'importance et le fonctionnement d'une comptabilité analytique</li> <li>- Structurer une comptabilité analytique mensuelle, permettant de connaître son résultat par chantier</li> </ul>	3
<b>ANALYSE FINANCIERE - ETUDE DE CAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pouvoir porter un jugement sur toute entreprise par l'analyse financière</li> <li>- Réaliser l'analyse financière de son entreprise à l'aide de l'informatique</li> </ul>	3,5
<b>RELATION AVEC LA BANQUE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender le rôle de la banque dans les relations commerciales interentreprises</li> <li>- Identifier les produits et services bancaires liés aux besoins nés de l'activité de l'entreprise</li> <li>- Connaître les différentes contraintes réglementaires des banques et du système de Notation</li> </ul>	0,5
<b>TABLEAUX DE BORD</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mettre en place un contrôle de gestion dans l'entreprise</li> <li>- Etablir ses budgets et ses tableaux de bord</li> <li>- Simuler et rechercher son seuil de rentabilité</li> </ul>	2
<b>TRESORERIE ET PLAN DE FINANCEMENT</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les principes de la gestion de trésorerie</li> <li>- Mettre en place un plan de trésorerie et anticiper les besoins</li> <li>- Construire et analyser le tableau de financement</li> <li>- Pouvoir négocier avec son banquier</li> </ul>	1
<b>INFORMATIQUE DE GESTION</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtriser la création, mise en forme, impression et enregistrement de classeurs contenant des formules de calcul</li> <li>- Savoir créer des graphiques</li> <li>- Maîtriser les bases de données et les tableaux croisés dynamiques</li> </ul>	3

## Commercial, Stratégie et Communication (10 jours)

	Durée en jours
<b>STRATEGIE</b> - Identifier les orientations stratégiques possibles - Mener une première réflexion personnelle sur la stratégie de son entreprise - S'entraîner à poser une orientation stratégique à partir d'une étude de cas - Outils de diagnostic et entretiens individuels	2
<b>STRATEGIE COMMERCIALE</b> - Analyser son portefeuille afin d'y déceler des pistes d'actions commerciales - Identifier les outils marketing utiles à renforcer ou à mettre en place - Améliorer son entretien en clientèle - Etre plus convaincant	3
<b>EVOLUTION DES MARCHES ET CONSTRUCTION DURABLE</b> - Connaître les objectifs législatifs et réglementaires de la loi de Transition Energétique - Identifier les évolutions du marché - Identifier l'attente client en matière d'environnement et construction durable - Prendre connaissance des outils mis à disposition de la profession	1
<b>COMMUNICATION DU DIRIGEANT</b> - Identifier ses interlocuteurs et prendre conscience de l'importance de chaque relation - Savoir s'exprimer en toutes circonstances, avec aisance, clarté et authenticité - Animer des réunions efficaces	2
<b>COMMUNICATION DIGITALE</b> - Identifier les intérêts de la communication pour une TPE/PME - Définir l'identité de son entreprise - Développer sa communication en ligne - Connaître et s'approprier les réseaux sociaux - Gagner en visibilité et multiplier les recommandations	1,5
<b>MATURITÉ NUMÉRIQUE ET CYBER-SÉCURITÉ</b> - Connaître et mettre en place les outils numériques adaptés à l'entreprise - Mettre en place les actions de sécurité face aux risques du numérique	0,5

## Fondamentaux juridiques et fiscaux (11 jours)

<b>GESTION DES RISQUES</b> - Adapter les structures de l'entreprise aux évolutions des risques et des responsabilités encourus au cours de son activité, son développement, son évolution.	1
<b>DROIT DU TRAVAIL</b> - Connaître les fondamentaux du droit du travail appliqué au BTP - Gagner en autonomie dans l'application du cadre juridique - Développer les bons réflexes face aux différentes situations rencontrées	2
<b>DROIT DES MARCHES (marchés privés/marchés publics/sous-traitance)</b> - Lire et analyser les documents relatifs à la commande publique ou privée - Analyser les documents de la consultation - Chercher et remplir les formulaires demandés par les acheteurs - Identifier et anticiper les risques, notamment en matière de concurrence - Connaître les mécanismes de la sous-traitance et analyser un contrat	2
<b>ASSURANCE</b> - Connaître les règles générales de fonctionnement d'un contrat d'assurance Construction - Etre capable d'identifier les risques liés à ses activités et les assurances obligatoires ou nécessaires - Acquérir les premiers réflexes dans la gestion amiable et contentieuse de ses sinistres	1

<b>PRÉVENTION</b>	
- Comprendre l'importance de la mise en œuvre d'une politique de prévention dans l'entreprise - Concevoir une démarche de prévention, l'élaboration de plans d'actions et savoir les suivre	1
<b>DROIT COMMERCIAL - PROTECTION DU PATRIMOINE</b>	
- Identifier les risques et conséquences patrimoniales de son activité professionnelle - Acquérir une méthode d'analyse et de gestion du patrimoine - Comprendre le fonctionnement juridique des régimes matrimoniaux	1
<b>FISCALITÉ - DROIT DES SOCIÉTÉS</b>	
- Faire la différence entre charge déductible et non déductible, analyser ses documents comptables, fiscaux et - Appréhender les différents statuts sociaux du dirigeant - Assimiler les différentes techniques d'évaluation et de transmission pour choisir un montage adapté - Appréhender les différents modes de détention de l'immobilier professionnel	3

## Projet professionnel et accompagnement (14 jours)

<b>SYNERGIE 2</b>	
- Identifier les enjeux du métier de dirigeant - Identifier les étapes du cursus "Entrepreneur du Bâtiment" - Dégager les facteurs clés de réussite de son projet professionnel	1
<b>PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL PROFESSIONNEL</b>	
- Définir son objectif d'évolution personnel et professionnel, en envisageant déjà son délai d'atteinte - Identifier les principaux critères de rédaction du mémoire, autant dans le fond que dans la forme	1
<b>TRANSMISSION / REPRISE / DÉVELOPPEMENT</b>	
- Maîtriser les informations nécessaires à la réussite une transmission/reprise d'entreprise - Appréhender les mécanismes juridiques, financiers et fiscaux d'une reprise d'entreprise - Identifier les acteurs locaux susceptibles d'accompagner une démarche transmission - Entretiens individuels d'accompagnement + témoignages d'entrepreneurs	3
<b>POLITIQUE PROFESSIONNELLE</b>	
- Appréhender les données économiques de la branche - Identifier l'environnement institutionnel de l'entreprise - Connaître l'organisation professionnelle : son histoire, ses valeurs, ses modes d'action	1
<b>CULTURE D'ENTREPRISE et RSE</b>	
- S'interroger pour son PEPP - Développer une culture d'entreprise sur ses propres valeurs - Engager le changement	0,5
<b>LES JURIDICTIONS PROFESSIONNELLES</b>	
- Appréhender les missions des Tribunaux de Commerce (procédures collectives, contentieux, prévention ...) - Appréhender les missions des Tribunaux de Prudhommes	1
<b>ACCOMPAGNEMENT ET EVALUATIONS</b>	
- Expression et suivi du projet professionnel - Positionnement (0,5 j) - Préparation à la soutenance (2,5 j) - Soutenance du projet personnel professionnel - Jury (2 j)	5
<b>MUTUALISATION DES ANALYSES DU STAGE TIERCE</b>	
- Rédiger et s'exprimer à l'écrit, puis rendre compte à l'oral : sous la forme d'une animation de réunion, présenter l'entreprise d'accueil, le déroulement du stage, les pratiques analysées et les transferts possibles dans son entreprise.	1,5
Période en entreprise tierce réalisée sur 35 à 70 heures (5 à 10 jours), en complément des périodes de formation.	5 à 10