

**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 |
|---|-------------------|
| SYNERGIE 1 - Bâtir sa stratégie de formation Personnalisée Pertinente Partagée - 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 |
| MANAGEMENT M1 : se connaître pour manager et motiver l'équipe - 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 |
| MANAGEMENT M2 : animer et développer son équipe - 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 |
| MANAGEMENT M3 : développer les compétences - 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 |
| LEAN MANAGEMENT ET LEAN CONSTRUCTION - 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 |
| MANAGEMENT DE PROJET COLLECTIF - 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

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

Commercial, Stratégie et Communication (10 jours)

| | Durée en jours |
|---|-------------------|
| STRATEGIE <ul style="list-style-type: none"> - 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 | 3 |
| STRATEGIE COMMERCIALE <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| EVOLUTION DES MARCHES ET CONSTRUCTION DURABLE <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| COMMUNICATION DU DIRIGEANT <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Définir l'identité de son entreprise et la promouvoir | 2 |
| MON ENTREPRISE 2.0 : COMMENT INTÉGRER LE NUMÉRIQUE <ul style="list-style-type: none"> - Connaître et mettre en place les outils numériques adaptés à l'entreprise - 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 |

Fondamentaux juridiques et fiscaux (11 jours)

| | |
|--|---|
| GESTION DES RISQUES <ul style="list-style-type: none"> - Adapter les structures de l'entreprise aux évolutions des risques et des responsabilités encourus au cours de son activité, son développement, son évolution. | 1 |
| DROIT DU TRAVAIL <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| DROIT DES MARCHES (marchés privés/marchés publics/sous-traitance) <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| ASSURANCE <ul style="list-style-type: none"> - 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 |

| | |
|---|---|
| PRÉVENTION | |
| - 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 |
| PROTECTION DU DIRIGEANT | |
| - 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 - La protection sociale au service du dirigeant, témoignage | 1 |
| FISCALITÉ - DROIT DES SOCIÉTÉS | |
| - 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)

| | |
|--|--------|
| SYNERGIE 2 | |
| - 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 |
| PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL PROFESSIONNEL | |
| - 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 |
| TRANSMISSION / REPRISE / DÉVELOPPEMENT | |
| - 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 |
| POLITIQUE PROFESSIONNELLE | |
| - 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 |
| CULTURE D'ENTREPRISE et RSE | |
| - Développer une culture d'entreprise sur ses propres valeurs - Mettre en place un démarche RSE - témoignage - L'économie du ré-emploi - témoignage | 0,5 |
| LES JURIDICTIONS PROFESSIONNELLES | |
| - Appréhender les missions des Tribunaux de Commerce (procédures collectives, contentieux, prévention ...) - Appréhender les missions des Tribunaux de Prudhommes | 1 |
| ACCOMPAGNEMENT ET EVALUATIONS | |
| - 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 |
| MUTUALISATION DES ANALYSES DU STAGE TIERCE | |
| - 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 |