

Programme de Formation

Défendre les intérêts de l'entreprise sur chantier

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Conducteurs de travaux, responsables d'affaires



Objectifs pédagogiques

- Assurer la rentabilité des modifications et vendre les travaux supplémentaires
- Défendre ses intérêts contractuels et financiers
- Anticiper les litiges et négocier efficacement



Description

- Jour 1 : Maîtriser le cadre juridique et les relations contractuelles**
- Apports juridiques pratiques**
 - Spécificités des marchés travaux (unitaires, forfait, régie) publics et privés
 - Analyse des clauses contractuelles générales et particulières dans le cadre d'appel d'offre et
 - Apports de clauses contractuelles générales et particulières protectrices dans le cadre de devis
 - focus sur certains points clés : la gestion des plannings et des délais, des sous-traitants, des documents d'exécution et des visas, des avenants, des modifications (sujétions techniques) imprévues, liens contractuels entre acteurs.
- Améliorer ses rapports contractuels**
 - Relations avec clients, maîtres d'œuvre, autres intervenants du chantier
 - Atelier : identifier les zones de tension et les leviers de coopération.
- Négociation tout au long du chantier**
 - Préparation des réunions, argumentation, gestion des conflits
 - Jeu de rôle : simulation d'une négociation avec un maître d'ouvrage.
- Jour 2 : Pilotage des modifications et valorisation des travaux supplémentaires**
- Valorisation des travaux supplémentaires**
 - Identifier les opportunités, calculer la rentabilité, présenter les devis
 - Cas pratique : chiffrage et argumentaire pour un avenant.
- Gestion des modifications**
 - Suivi des demandes, adaptation des plannings et budgets, communication avec les parties prenantes
 - Atelier : mise à jour d'un planning et d'un tableau de suivi.
- Études de cas et simulations**
 - Résolution de litiges, négociation en situation réelle
 - Rédaction de courriers types pour sécuriser les échanges.



Prérequis



Être en poste



Modalités pédagogiques

Jeux de rôle, rédaction, échanges



Moyens et supports pédagogiques

Les supports de formation seront accessibles dans l'espace extranet du stagiaire ou remis lors ou à l'issue de la formation.



Modalités d'évaluation et de suivi

Auto-positionnement avant et après la formation par les stagiaires

Exercice à la fin ou en cours de formation

Attestation de fin de formation/ certificat de réalisation.