Rénovation énergétique et durable – Module Communication et coordination

Construction - Travaux | Energie - Environnement

Continue

Durée

8h

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Attestation

Pratique en entreprise / Alternance

Non

Métier en pénurie / Fonction critique

Non

Il s'agit d'une formation transfrontalière développée et proposée par l'IFAPME (Be) et le CFA BTP Grand Est (Fr) dans le cadre du programme Européen Interreg RENO
but est d'améliorer les connaissances et pratiques de la rénovation performante de part et d'autre de la frontière.

Public

Architectes, bureaux d'études, gestionnaires de chantiers, chef d'équipes, entrepreneurs

Objectifs

Il s'agit d'une formation théorique et pratique au travers de laquelle le participant pourra :

Disposer des méthodes appropriées de gestion et de communication en vue d'un chantier de rénovation en Wallonie et en France.

Dès lors, le professionnel doit pouvoir se mettre dans 3 phases communicationnelles :

Être pédagogue

Pouvoir négocier (entre 3 acteurs : privé, professionnel 1, professionnel 2)

Coopérer entre les 3 acteurs.

Programme

La formation sera une histoire partant du client et de sa sollicitation jusqu'à la réalisation des travaux, chacun intervenant dans son rôle ....

1. Une définition du statut professionnel

Quel est mon objectif et pourquoi ?

Quel est mon mandat ?

Comment je me présente à mon collègue professionnel ? Aux clients ?

2. Le professionnel comme pédagogue / accompagnateur / facilitateur

Qu'est-ce qu'une communication adaptée ? (Identification des besoins du client, une écoute active, ...)

Comment clôturer cette première étape ?

3. L'outil de la négociation raisonnée (Enoncés par Fisher & Ury. Un même outil, t cibles !)

Créez une relation de confiance entre les interlocuteurs.

Traitez votre interlocuteur de la façon dont vous aimeriez être traité.

Allez au-delà des positions pour comprendre ce qui les motive. Pour l'un comme pour l'autre, l'objectif de cette méthode est de garder une marge de manœuvre.

Comprenez que dévoiler vos intérêts permettra de faire avancer les négociations. Le partage de vos intérêts représente ainsi une volonté de votre part de prenc ceux de votre interlocuteur.

Ne cherchez pas à acheter ou à vendre la relation à tout prix.

Traitez le problème relationnel avant le problème rationnel.

Explorez les pistes proposées avant de prendre une décision.

Ne suivez pas le proverbe « œil pour œil, dent pour dent ».

Exprimez vos émotions et respectez celles de l'autre partie.

Prévoyez une porte de sortie avant le début des négociations

4. L'outil de la coopération

Comment créer un écosystème de la coopération ?

Le switch

Coopérer : Trois mouvements

Passer de la dispersion à la concertation

Passer de la concertation à la solidarité

Passer de la solidarité à l'engagement

Entrer dans l'accomplissement

5. Conclusion et suivi

En parallèle des points cités ci-dessus, la matière suivante sera utilisée pour mettre en perspective communicationnelle et organisationnelle les professionnels en f

Maitriser un vocabulaire commun (lexique est spécificités belges et française)

Demander la mise en application et vérifier la réalisation de certaines tâches.

Communiquer envers différents intervenants (statut différents et responsabilités différentes).

Coordonner la réalisation de plusieurs tâches en gérant l'aspect "management".

Mener des réunions de travail entre professionnels mais aussi avec le particulier, novice dans le domaine de la rénovation énergétique et durable.

Les Isnes - G2

Rue Saucin, 70 5032 Gembloux (Les Isnes)

081 72 84 05

Secrétariat :

Du lundi au jeudi : de 8h à 17h

Le vendredi : de 8h à 16h

/

centre.gembloux@ifapme.be

Type d' inscription

Formulaire d'inscription

Bon à savoir

Plus d'informations sur : www.formatpme.be *(http://formatpme.be/)*

Pour toute demande de renseignements, nous vous invitons à contacter notre secrétariat par téléphone au 081/728 405