

CYCLE DE FORMATION



EXPERTISE PARTAGÉE, SUCCÈS ASSURÉ :
ENTREPRENEURS FORMANT DES
ENTREPRENEURS.

Cycle JEB

Dans un secteur aussi dynamique et exigeant que le Bâtiment, se doter des compétences entrepreneuriales et managériales devient un impératif pour assurer la réussite et la pérennité des projets. Ce cycle de formation est spécialement conçu pour répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs et dirigeants du BTP, en leur fournissant un ensemble complet de compétences et de connaissances nécessaires pour exceller dans ce domaine. À travers une série de formations ciblées, les participants seront équipés pour faire face aux défis contemporains du secteur, depuis la gestion efficace des ressources humaines jusqu'à la maîtrise des aspects financiers et juridiques des projets de construction.



À qui s'adresse ce cycle de formation ?

Entrepreneur
BTP

Second
dirigeant BTP

Repreneur d'une
entreprise BTP

Jeune Ingénieur
BTP

Programme

1. **Manager Coach** : Transformer le Leadership. (1 jour)
2. **Lean Construction** : Révolutionner la Productivité. (1 jour)
3. **Public Speaking** : Maîtriser l'Art Oratoire. (1 jour)
4. **Vente** : Accélérer le Succès Commercial. (1 jour)
5. **Marketing** : Élever la Stratégie de Marque. (1 jour)
6. **Gestion du Temps & Productivité** : Optimiser l'Efficacité. (1 jour)
7. **Juridique, Finance & Fiscalité** : Naviguer dans les Complexités Financières. (1 jour)
8. **Intelligence Financière** : Stratégies pour la Croissance Économique. (1 jour)
9. **Stratégie d'Entreprise** : Construire l'Avenir de l'Entreprise. (1 jour)
10. **RH & Développement d'Organisation** : Dynamiser Votre Capital Humain. (1 jour)
11. **IA pour les Entrepreneurs et dirigeants du BTP** : Décrypter le Futur. (1 jour)

Déroulement

11 jours de formation répartis sur 11 mois, complétés par 10 séances de coaching.

Manager Coach

Dans un environnement professionnel en constante évolution, le rôle du manager évolue vers celui d'un véritable coach, capable de libérer le potentiel de chaque collaborateur et de stimuler la performance collective. La formation "Devenez un Manager Coach" est conçue spécifiquement pour les leaders souhaitant adopter une approche plus humaine et efficace du management. En deux jours intensifs, cette formation vous dotera des compétences, des outils et des stratégies nécessaires pour transformer votre style de management. Vous apprendrez à instaurer des relations de travail motivantes, à guider vos équipes vers la réussite et à accompagner le développement professionnel de vos collaborateurs, tout en gérant efficacement les changements et le stress.

Objectifs pédagogiques :

1. Installer des relations efficaces et motivantes.
2. Guider et accompagner ses collaborateurs.
3. Apprendre à orchestrer et à coacher ses équipes.
4. Donner du sens aux actions.
5. Maîtriser les besoins relationnels des collaborateurs dans toute communication
6. Accompagner efficacement les changements
7. Gérer son stress et celui de ces collaborateurs

Programme :

Module 1 : Les Principes clés du Coaching

- Qu'est Ce Que Le Coaching ?
- Les 5 Lignes De Conduite Du Coaching Transformationnel
- Le Code Ethique D'un Manager Coach
- Les Habitudes Clés Des Grands Leaders
- Les 10 Idées Simples Pour Motiver Vos Collaborateurs

Manager Coach

Module 2 : La Boîte à outils du Coach Manager

- Le Modèle de la précision
- L'art du questionnement
- La Méthode SCORE
- La Programmation du Subconscient au Succès
- La Relaxation Profonde
- L'exercice de la Boule d'Amour

Module 3 : Les 12 Compétences Clés du Coach Manager

- Comment Fixer et bien formuler ses objectifs ?
- Comment Motiver ses collaborateurs dans un entretien face à face ?
- Comment Annoncer une décision et gagner l'adhésion instantanément ?
- Comment Déléguer et superviser efficacement ?
- Comment faire évoluer ses collaborateurs et les booster face à des situations difficiles ?
- Comment valoriser ses collaborateurs ?
- Comment réprimander avec excellence et sagesse ?
- Comment aborder ses sujets délicats et obtenir des résultats ?
- Comment contrôler les activités demandées à vos collaborateurs ?
- Comment inciter l'autre à changer avec plaisir et sans douleur ?
- Comment résoudre un problème et aider vos collaborateurs à faire de même ?
- Comment faire face à une critique personnelle ?

Durée de la formation :

1 jour

Lean Construction

Dans le contexte économique actuel du secteur de la construction , plusieurs défis se présentent :

- Priorité à la sécurité, réduction de la pénibilité au travail et amélioration de l'attrait des métiers du BTP.
- Amélioration de la qualité des projets et réduction des travaux de reprise.
- Respect strict des délais impartis.

Pour assurer leur pérennité tout en maintenant leurs marges, les entreprises du secteur doivent inévitablement remettre en question leurs pratiques habituelles. Les professionnels doivent également s'adapter à de nouvelles approches. Dans ce contexte, le Lean Construction est reconnu comme la méthodologie la plus efficace. Cette formation est conçue pour les managers et employés du BTP.

Objectifs pédagogiques:

1. Comprendre le Lean et son application dans le BTP
2. Se former sur la bonne posture Lean
3. Appréhender les principaux outils Lean
4. Assurer la pérennité de votre démarche Lean à long terme

Programme :

Module 1 : Comprendre le Lean et son application dans le BTP

- D'où ça vient ?
- Et dans le bâtiment ?
- Le principe du Lean
- Le jeu de cochan

Module 2 : Comment avoir la bonne posture Lean

- Différence entre manager et manager Lean
- Gérer le changement

Lean Construction

Module 3 : La boîte à outils Lean

- Le Lean sur le terrain
- La méthode 5S
- Les méthodes agiles et les tableaux KANBAN
- La gestion des flux et la planification Lean
- Standardiser le travail

Module 4 : Assurer la pérennité de votre démarche Lean à long terme

- KPI, Tableau de bord et suivi de la performance
- PDCA et Amélioration continue
- Mettre en place des ateliers A3

Module 5 : Mise en pratique : jeu de simulation cool bay

- Réaliser une cartographie des flux (VSM)
- Mettre en place un tableau de suivi
- Mettre en place des actions d'améliorations

Durée de la formation :

1 jour

Public Speaking

Comment Prendre la Parole Devant le Public Facilement et Efficacement ?
Nous avons toujours un message à transmettre, une idée à vendre, un projet à faire passer et nous avons besoin pour cela, à savoir prendre la parole devant un public.

Objectifs pédagogiques:

- La Maîtrise De La Voix Et De La Respiration
- La Cohérence Du Verbal Et Du Non Verbal
- L'assurance De Regarder « Vraiment » Le Public
- La Maîtrise du Regard Magnétique
- La Maîtrise Du Trac Et Des Emotions
- La Maîtrise De L'opposition Et De L'adhésion Et La Mise En Forme Du Message

Programme :

Module 1 : Les Compétences Spécifiques De Prise De Parole Devant Le Public

- Les 5 Compétences Clés
- Les 7 Caractéristiques Des Meilleurs Top Speakers
- La Personnalité Charismatique En Situation De Prise De Parole

Module 2 : Les Techniques Indispensables

- Les Techniques De Prise De Connaissance « La Brise De Glace »
- L'Indispensable Outil Pour Réussir La Première Impression
- Les 4 Techniques Magiques Pour Eliminer Le Trac A Jamais
- Les Gestes A Eviter En Situation De Prise De Parole
- Pour Réussir Un Bon Discours A Tout Moment
- Comment Détecter Les Différents Profils Dans Votre Séance De Formation Et Comment Les Motiver?
- Comment Détourner Facilement Une Critique ?
- Comment Décrypter Le Langage Du Corps ?

Public Speaking

Module 3 : Aider Les Autres A Vous Suivre

- L'acuité Sensorielle Et L'apprentissage
- Les 12 Principes De La Bonne Mémoire
- Les 6 Etapes Indispensables Pour Aider L'auditoire A Vous Suivre
- L'utilisation De L'humour, Les Jeux, Les Simulations Et Les Travaux De Groupes Avec Créativité

Module 4 : Les 3 Etapes Clés Pour Persuader Les Autres En Situation De Prise De Parole

- Etape 1 : Convaincre Votre Subconscient A Prendre La Parole En Utilisant Les Techniques De L'EFT Emotional Freedom Techniques
- Etape 2 : Préparez Ce Que Vous Allez Dire Et Attirez L'attention En Moins De 10 Secondes En Se Menant De 10 Techniques Spéciales
- Etape 3 : Aidez Les Autres A Retenir Ce Que Vous Dîtes

Durée de la formation:

1 jour

Les Techniques de Vente de A à Z

Dans le monde des affaires, la réussite est définie par le niveau de ventes effectué plus que d'autres facteurs, la vente est une compétence indispensable pour la pérennité de l'entreprise et c'est le deuxième métier le plus rémunéré dans le monde entier, dans ce programme vous allez apprendre à réussir votre première vente et maximiser vos résultats par la suite, à manager et maintenir la motivation de vos équipes et les entourer autour de votre stratégie et fidéliser vos clients tout en adoptant des stratégies comportementales et relationnelles simples pour développer les rapports.

Objectifs pédagogiques:

- Comment développer le sens de la vente comme un état d'esprit ?
- Comment développer des stratégies de ventes efficaces ?
- Comment prendre soins de son énergie positive même devant des situations de crise ?
- Comment utiliser les Techniques du Vocabulaire transformationnel dans la vente ?
- Comment avoir plus de clients et de ventes en utilisant les stratégies « TEL » du Triple Effet de Levier ?
- Comment concevoir sa carte de prospection ?
- Comment réussir à avoir des Rendez Vous de présentation facilement comme un jeu d'enfant ?
- Comment utiliser la technique des 20 façons pour finaliser les ventes ?

Programme :

Module 1: Optimiser l'Attitude Mentale pour la Vente

- Cultivez une pensée positive et évitez les comportements nuisibles à la vente.
- Techniques pour développer une vision de multiples possibilités et créer des ancrages positifs avec vos clients.
- Transformation de la programmation négative.

Les Techniques de Vente de A à Z

Module 2: Définir et Atteindre les Objectifs de Vente

- Importance et erreurs courantes dans la définition d'objectifs commerciaux.
- Stratégies pour fixer des objectifs réalistes et augmenter l'attraction client.
- Utilisation de la PNL pour renforcer le désir, la détermination et la discipline.

Module 3: Outils pour l'Acquisition de Clients

- Méthodes de réseautage et de prospection commerciale efficaces.
- Création de partenariats d'affaires solides et développement de relations commerciales.

Module 4: Compétences Essentielles des Vendeurs d'Élite

- Maîtrise de la communication téléphonique et techniques d'argumentation.
- Importance de l'écoute active et méthodes pour encourager l'affirmation du client.
- Stratégies de persuasion et d'attirer l'attention dès les premières interactions.

Module 5: Maîtriser les Réponses aux Objections

- Appréciation des objections comme opportunités par les vendeurs experts.
- Catégorisation et gestion efficace des objections.
- Stratégie CNZ pour désamorcer les objections.

Module 6: L'Art de Conclure la Vente

- Expressions clés et tactiques pour inciter à l'achat.
- Techniques pour finaliser la vente adaptées aux profils logiques et émotionnels des clients.
- Lecture des signaux non verbaux pour une conclusion efficace.

Durée de la formation :

1 jour

Marketing

La formation en marketing efficace et simplifiée offre des stratégies et techniques concrètes pour améliorer immédiatement vos résultats d'affaires. Il couvre la planification, l'organisation, la prospection, la gestion des coûts, l'augmentation des profits, la fidélisation des clients, et introduit le NeuroMarketing pour booster les ventes. Il met également l'accent sur l'importance de la veille marketing et commerciale proactive pour anticiper les besoins des clients et adapter les stratégies dans un environnement concurrentiel, en encourageant la collaboration entre les équipes marketing et vente.

Objectifs pédagogiques:

1. Découvrir les secrets des grands communicateurs
2. Identifier le schéma de la communication persuasive
3. Maîtriser les outils et les techniques de négociation réussie

Programme :

Module 1: Analyse de l'environnement

- Repérer les attentes et les motivations des consommateurs : processus d'achat, usages et attitudes, tendances de consommation.
- Étudier la concurrence : les points clés.
- Choisir la bonne méthode d'investigation
- Réaliser une étude de marché : étapes et structure type.
- Utiliser l'outil P.E.S.T.E.L. pour analyser l'environnement.

Module 2 : Diagnostic de situation

- Construire l'analyse S.W.O.T. : les facteurs clés de réussite, étapes et structure
- Tester la robustesse de son analyse pour minimiser les risques.

Module 3 : Choix stratégiques

Déterminer le positionnement de l'offre, clé de la différenciation concurrentielle.

Marketing

Module 4 : Prévisions des ventes

- Utiliser les 3 méthodes de prévisions.
- Définir des hypothèses réalistes

Module 5 : Fixation des objectifs

- Fixer des objectifs S.M.A.R.T.
- Décliner les objectifs généraux en objectifs spécifiques et opérationnels.
- Vérifier l'atteinte des objectifs par des indicateurs pertinents.

Module 6 : Le mix-marketing

- Concrétiser le positionnement avec les 5 composants du mix-marketing
- Développer son offre par des services associés
- Adopter la meilleure stratégie prix en tenant compte des contraintes et des attentes clients
- Favoriser l'accès au marché : plan média, hors média, distribution et multicanal.

Module 7 : Le plan marketing

- Réaliser le plan annuel : structure, étapes et conseil de présentation
- Décliner le plan marketing en plan d'actions commercial
- La Carte de Prospection des futurs clients
- Deux Sources pour trouver des clients *Sources Directes *Sources Indirectes
- La Communication avec votre Client en utilisant les dernières techniques de la PNL
- Les Catégories Fondamentales des Clients
- La Personnalité Téléphonique du Top Vendeur
- Le Mailing

Durée de la formation:

- 1 Jour

Gestion du temps & Productivité

Participez à notre formation d'une journée "Comment Gérer Votre Temps et Doubler Votre Productivité avec ZERO Stress" pour maîtriser des techniques simples mais puissantes de gestion du temps. Apprenez à éviter les pièges de la procrastination, à maximiser votre productivité avec le système SPAM, et à équilibrer efficacement travail et détente. Cette session transformera votre approche du temps, vous permettant de vivre mieux et de travailler plus intelligemment.

Objectifs pédagogiques:

1. Utiliser un Système Simple qui s'appelle : « Le Système de Productivité Maximale » ;
2. Détecter les 12 Voleurs de temps et savent comment les éviter ;
3. Utiliser la Méthode « SPAM » qui permet de multiplier les activités en moins de temps ;
4. Travailler avec les autres en utilisant « La Délégation Efficace »

Programme :

Module 1: Introduction à la Productivité Maximale

- Présentation du "Système de Productivité Maximale".
- Comprendre les 12 Voleurs de temps.

Module 2: Stratégies de Gestion du Temps

- Utilisation de la Méthode « SPAM » pour l'efficacité.
- Principes de la "Délégation Efficace".

Module 3: De la Gestion du Temps à la Gestion des Activités

- Transition de la gestion du temps à la gestion des activités dans le temps.
- Les sept domaines essentiels de la vie.
- Le Triangle des Valeurs.

Module 4: Priorisation et Valeur Ajoutée

- Gestion de multiples priorités.
- Définition des Activités de THVA, HVA, et FVA.

Gestion du temps & Productivité

Module 5: Techniques Avancées de Productivité

- Vaincre la Paresse et la Procrastination.
- 12 Techniques pour éliminer la Procrastination.
- L'Heure d'Or et techniques de relaxation profonde.

Module 6: Planification et Équilibre

- La Création d'équilibre entre travail et temps personnel.
- Organisation efficace des réunions.
- Savoir dire « NON » positivement.

Module 7: Outils et Méthodes de Productivité

- Le Système de Planification Hebdomadaire.
- Utilisation du Logiciel GOALPRO.
- Application de la loi 20/80 et Méthodes SPAM et ABCDE.

Durée de la formation :

1 Jour

Juridique, Finance & Fiscalité

Cette formation intensive de deux jours est spécialement conçue pour les entrepreneurs et dirigeants du BTP désireux de solidifier leurs fondations en droit des affaires, finance et fiscalité. En naviguant à travers les complexités juridiques et financières inhérentes au secteur du BTP, cette session offre les outils nécessaires pour sécuriser, optimiser et pérenniser votre activité. Grâce à des approches pratiques et des études de cas ciblées, vous acquerez les compétences clés pour naviguer avec assurance dans l'environnement réglementaire, financier et fiscal de votre entreprise.

Objectifs pédagogiques:

1. **Comprendre le Cadre Juridique:** Saisir les aspects juridiques essentiels relatifs au BTP, incluant les contrats, les garanties et les responsabilités.
2. **Maîtriser les Bases de la Finance:** Acquérir des compétences en analyse financière, en gestion de trésorerie et en financement de projets.
3. **Optimiser la Fiscalité:** Apprendre à gérer efficacement les obligations fiscales et à identifier les opportunités d'optimisation fiscale.
4. **Sécuriser vos Projets:** Identifier les risques légaux et financiers et apprendre à les mitiger.
5. **Prendre des Décisions Éclairées:** Utiliser les informations juridiques et financières pour prendre des décisions stratégiques.

Programme :

Module 1: Fondamentaux Juridiques du BTP

- Introduction au Droit des Affaires Appliqué au BTP: Comprendre les bases juridiques indispensables pour les entrepreneurs et dirigeants du BTP.
- Les Contrats dans le BTP: Focus sur la rédaction, la négociation, et la gestion des risques contractuels spécifiques au domaine du BTP.

Juridique, Finance & Fiscalité

Module 2: Finance pour Entrepreneurs du BTP

- Principes de Finance et Gestion de Trésorerie: Apprendre la gestion financière, l'analyse financière et les principes de la gestion de trésorerie adaptés au BTP.
- Financement des Projets: Techniques et stratégies pour financer efficacement les projets de construction.

Module 3: Fiscalité dans le BTP

- Compréhension du Système Fiscal: Identifier les obligations fiscales et comprendre leur impact sur les activités du BTP.
- Optimisation Fiscale pour le BTP: Stratégies pour minimiser les charges fiscales tout en restant en conformité avec la législation.

Module 4: Gestion des Risques et Planification Stratégique

- Gestion des Risques Juridiques et Financiers: Identifier et atténuer les risques légaux et financiers dans le secteur du BTP.
- Planification Stratégique Basée sur les Analyses Juridiques et Financières: Utiliser les données juridiques et financières pour orienter les décisions stratégiques et optimiser la performance de l'entreprise.

Module 5: Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Ateliers sur les Études de Cas Financières et Juridiques: Application pratique des concepts abordés à travers des études de cas réelles du secteur du BTP.
- Planification et Optimisation Fiscale en Action: Exercices pratiques pour appliquer les stratégies d'optimisation fiscale.

Durée de la formation :

1 jour

Intelligence financière

Découvrez le secret séparant ceux qui excellent dans la génération et gestion de richesses de ceux luttant pour joindre les deux bouts.

L'intelligence financière ne dépend ni de la chance, ni du salaire, ni du contexte professionnel, mais de notre relation intime avec l'argent - une relation façonnée par nos pensées, croyances, et émotions.

Pourquoi cette Formation ?

Les figures emblématiques telles que Thomas Edison, Henry Ford, Bill Gates, Richard Branson, Michael Dell, Steve Jobs, et Ted Turner partagent une caractéristique commune : une intelligence financière exceptionnelle, malgré des parcours scolaires inachevés.

Objectifs :

- Comprendre et Maîtriser sa Relation avec l'Argent: Apprenez à transformer votre approche financière.
- Psychologie de l'Argent: Découvrez les principes psychologiques influençant vos décisions financières.
- Planification Financière Stratégique: Élaborez un plan financier robuste sur cinq ans pour sécuriser et accroître vos richesses.
- Investissement et Gestion de Dépenses: Initiez-vous aux stratégies d'investissement et apprenez à minimiser vos dépenses efficacement.

Programme :

Module 1: Fondations de l'Intelligence Financière

- Relation avec l'Argent : Impact des croyances sur la santé financière.
- Psychologie de l'Argent : Influence des émotions sur les décisions financières.

Module 2: Stratégies pour Augmenter les Revenus

- Lois Fondamentales de l'Argent : 11 règles pour une gestion financière efficace.
- Augmentation des Revenus : Trois méthodes pour générer plus d'argent.

Intelligence financière

Module 3: Gestion Optimale des Cash Flows

- Quadrant Magique des Cash Flows : Gestion stratégique de trésorerie.
- Triangle Majeur de l'Entrepreneur : Maximiser ventes et croissance.

Module 4: Investissement et Optimisation des Dépenses

- Stratégies d'Investissement : Conseils pour des investissements avisés.
- Minimisation des Dépenses : Réduire significativement les dépenses.

Module 5: Psychologie et Mythes de la Richesse

- Croyances Fausses sur l'Argent : Démystification des idées reçues.
- Secrets de la Richesse : Leçons de l'homme le plus riche de Babylone.

Module 6: Planification et Gestion Financière

- Stratégies de Gestion Financière : Quatre stratégies clés pour l'accroissement financier.
- Plans Financiers Pratiques : Élaboration de plans financiers efficaces.

Module 7: Développement Personnel et Mentalité de Richesse

- Programmation Mentale Positive : Construire une mentalité prospère.
- Habitudes des Prospères : Sept habitudes clés pour le succès financier.

Module 8: Leviers de Croissance et Revenus Multiples

- Stratégies de Revenus Multiples : Diversification pour une sécurité financière.
- Effet de Levier et Coentreprise : Maximiser les gains via l'effet de levier.

Durée la formation :

1 Jour

Stratégie d'Entreprise

Stratégie d'Entreprise : Construire et Exécuter une Vision Gagnante

Dans un monde économique en perpétuelle évolution, la capacité à élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'entreprise efficace est cruciale pour le succès et la pérennité de toute organisation. Cette formation offre aux entrepreneurs et aux leaders d'entreprise les outils et les connaissances nécessaires pour développer, affiner et exécuter des stratégies d'entreprise qui favorisent la croissance, l'innovation et la compétitivité. À travers des sessions interactives, des études de cas réelles et des exercices pratiques, les participants apprendront à naviguer dans la complexité de l'environnement commercial moderne, à anticiper les changements du marché et à positionner leur entreprise pour le succès à long terme.

Objectifs pédagogiques:

- Comprendre les Fondamentaux de la Stratégie d'Entreprise: Acquérir une compréhension solide des principes et des outils stratégiques.
- Analyse de l'Environnement Commercial: Apprendre à évaluer les tendances du marché, la concurrence et les opportunités.
- Développement de Stratégies Innovantes: Être capable de générer des stratégies créatives et viables pour la croissance et l'innovation.
- Planification et Exécution Stratégique: Maîtriser les techniques de mise en œuvre efficace des stratégies, y compris l'allocation des ressources et le changement organisationnel.
- Mesure de la Performance et Ajustement: Savoir comment évaluer le succès des stratégies et ajuster les plans en fonction des résultats et des feedbacks.

Programme :

Module 1: Principes Fondamentaux de la Stratégie d'Entreprise

- Introduction aux concepts de stratégie d'entreprise.
- Cadres et outils pour l'analyse stratégique.

Stratégie d'Entreprise



Module 2: Analyse Externe et Interne

- Techniques d'analyse de l'environnement externe : PESTEL, forces de Porter, etc.
- Analyse interne : ressources, compétences et avantage concurrentiel.

Module 3: Formulation de Stratégie

- Stratégies au niveau de l'entreprise, au niveau des unités d'affaires et fonctionnelles.
- Innovation et stratégies de croissance : diversification, acquisition, développement de nouveaux produits.

Module 4: Planification et Mise en Œuvre de la Stratégie

- Processus de planification stratégique.
- Gestion du changement et leadership stratégique pour une mise en œuvre réussie.

Module 5: Suivi, Évaluation et Gestion Stratégique

- Systèmes de mesure de la performance et tableaux de bord stratégiques.
- Révision et ajustement des stratégies : apprendre de l'expérience et des feedbacks.

Module 6: Études de Cas et Simulations

- Application pratique à travers des études de cas réelles et simulations stratégiques.

Durée de la formation :

1 jour

RH & Développement d'Organisation

RH & Développement d'Organisation : Dynamiser Votre Capital Humain

La formation RH & Développement d'Organisation sur deux jours est conçue pour les professionnels des ressources humaines et les leaders cherchant à maximiser le potentiel de leur capital humain. Dans le contexte actuel marqué par des changements rapides et des défis constants, cette formation offre des stratégies avancées pour attirer, développer et retenir les talents, tout en construisant une culture organisationnelle forte qui soutient la croissance et l'innovation. À travers des méthodologies interactives, des études de cas pratiques et des sessions de réflexion stratégique, les participants découvriront comment transformer les RH en un moteur de développement organisationnel et de succès durable.

Objectifs Pédagogiques :

- Optimiser les Stratégies de Gestion des Talents: Apprendre à attirer, développer et retenir les meilleurs talents.
- Renforcer la Culture Organisationnelle: Développer une culture qui favorise l'engagement, l'innovation et la performance.
- Leadership et Développement des Compétences: Identifier et cultiver les compétences de leadership essentielles au sein de l'organisation.
- Améliorer les Processus RH: Moderniser et rendre plus efficaces les processus RH pour soutenir la stratégie globale de l'entreprise.
- Mesurer l'Impact des RH sur la Performance Organisationnelle: Utiliser des indicateurs clés pour évaluer et améliorer l'impact des initiatives RH.

Programme :

Module 1: Stratégies Avancées de Gestion des Talents

- Approches innovantes pour l'acquisition de talents.
- Développement et rétention des talents à travers des parcours professionnels personnalisés.

RH & Développement d'Organisation

Module 2: Culture Organisationnelle et Engagement

- Diagnostic et développement d'une culture organisationnelle forte.
- Stratégies pour améliorer l'engagement et la satisfaction des employés.

Module 3: Leadership et Développement des Compétences

- Identification des compétences de leadership clés pour le futur.
- Programmes de développement du leadership et de mentorat.

Module 4: Transformation des Processus RH

- Numérisation et optimisation des processus RH.
- Alignement des stratégies RH avec les objectifs d'affaires.

Module 5: Analytique RH et Prise de Décision Basée sur les Données

- Introduction à l'analytique RH pour une prise de décision éclairée.
- Utilisation des données pour mesurer l'impact des initiatives RH.

Module 6: Ateliers et Études de Cas

- Mise en pratique à travers des ateliers interactifs et des études de cas réels.
- Élaboration de plans d'action personnalisés pour appliquer les apprentissages dans votre contexte organisationnel.

Durée de la formation :

1 jour

IA pour les Entrepreneurs et dirigeants du BTP

"IA pour les Entrepreneurs et dirigeants du BTP : Décrypter le Futur"

offre une immersion complète dans le potentiel transformateur de l'intelligence artificielle pour le secteur du Bâtiment et Travaux Publics (BTP). Ce module est conçu pour les entrepreneurs visionnaires souhaitant saisir les opportunités qu'offre l'IA pour innover, optimiser les opérations et se démarquer dans un marché compétitif.

Objectifs Pédagogiques :

- Comprendre les Fondamentaux de l'IA : Saisir les principes de base de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage automatique spécifiques au secteur BTP.
- Identifier les Applications de l'IA dans le BTP : Découvrir comment l'IA peut transformer la planification de projet, la conception, la construction, et la maintenance.
- Développer une Stratégie d'Intégration de l'IA : Apprendre à intégrer des solutions d'IA dans les opérations courantes pour améliorer l'efficacité et réduire les coûts.
- Innover avec l'IA : Inspirer l'innovation à travers des études de cas d'utilisation de l'IA dans le BTP, mettant en lumière les meilleures pratiques et les tendances émergentes.
- Préparer l'Entreprise pour le Futur : Équiper les participants des connaissances nécessaires pour faire évoluer leur entreprise avec les technologies d'IA.

Programme :

Module 1 : Introduction à l'IA dans le BTP

- Fondamentaux de l'IA et de l'apprentissage automatique.

Vue d'ensemble des applications actuelles et potentielles de l'IA dans le BTP.

IA pour les Entrepreneurs et dirigeants du BTP

Module 2 : Cas d'Usage de l'IA dans le BTP

- Automatisation de la conception et de la planification de projet.
- Optimisation de la logistique et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement.
- Surveillance et maintenance prédictive des infrastructures.

Module 3 : Intégration de l'IA dans les Opérations du BTP

- Évaluation des besoins et sélection des technologies d'IA appropriées.
- Stratégies d'implémentation et gestion du changement organisationnel.

Module 4 : Innovation et Stratégie d'Entreprise avec l'IA

- Explorer l'avenir : IA, robotique et au-delà.
- Développer une feuille de route pour l'adoption de l'IA.

Module 5 : Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Travaux pratiques sur des outils d'IA spécifiques au BTP.
- Analyse d'études de cas réels d'entreprises BTP innovantes utilisant l'IA.

Durée de la formation :

1 jour

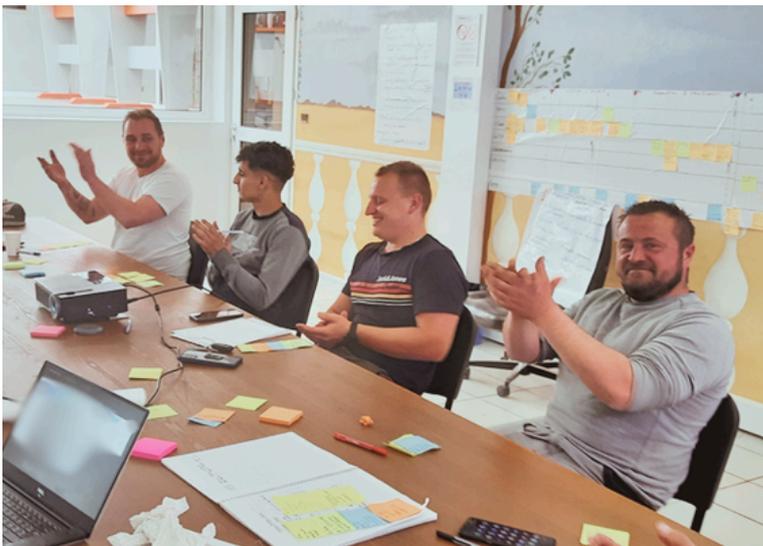
Votre investissement

Quel est le coût de ce cycle de formation ?

Seulement 9900 euros HT pour 11 jours de formation et 10 séances de coaching.

100% satisfaction garantie

Nous sommes tellement convaincus que la qualité et la performance des produits de Sigma Performance construction répondront à vos besoins, que nous vous rembourserons si vous n'êtes pas complètement satisfait.



TEMOIGNAGES



EMILIE FERAL

PDG GROUPE ISOTEC INVEST

Zakariae nous accompagne depuis 1 an sur le LEAN. Cette méthode répond à nos attentes de management participatif, de réduction des sources de gaspillages, de prise de décision individuelle ou collective. Remettre l'Humain au centre :-) ! chacun responsable de son rôle dans l'entreprise.

ALEXANDRE PRUDON

DAF - DX Groupe

Accompagné dans une démarche de Lean Construction, Khadija a su cerné rapidement nos process et axes d'améliorations grâce à ses qualités d'écoute et d'analyse. Force de propositions et de solutions concrètes, nous avons pu instantanément mettre en place de nouveaux outils collaboratifs pour une meilleure gestion opérationnelle dans les bureaux et sur nos chantiers. Je recommande vivement son travail.



Politique handicap :

Sigma Performance mobilise ses collaborateurs, et ses outils pour adapter les moyens de la formation et ainsi accueillir, accompagner ou former les publics en situation de handicap. Merci de nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Tel : 06 98 26 73 28 | contact@sigmaperformance.eu