

Formation diplômante

reab

*Formation diplômante
Titre homologué niveau Bac+2*

Diriger une entreprise artisanale du bâtiment



Programme détaillé



ARFAB Formation, organisme de formation certifié



L'ARFAB Formation accompagne les dirigeants des entreprises artisanales du bâtiment avec la formation REAB :

Responsable d'Entreprise Artisanale du Bâtiment.

reab

Développée spécifiquement pour les dirigeants ou les repreneurs d'une entreprise artisanale du bâtiment,

cette formation vous permettra de :

Stratégie et développement

Définir et mettre en œuvre votre projet de développement : pérennisation, reprise d'entreprise, embauche, nouvelle activité

Analyse et pilotage de l'activité économique et financière

Devenir autonome dans l'analyse de ses chiffres et identifier des solutions d'amélioration de rentabilité et de trésorerie

Gestion des ressources humaines et management

Se positionner en tant qu'employeur et sécuriser les emplois

Réalisation d'actions commerciales et de communication

Développer une stratégie commerciale de prospection, de fidélisation et de réseau

Gestion de chantier

Piloter ses chantiers, dans le respect des normes, jusqu'à la réception

Une formation diplômante :

Le REAB est une formation professionnelle diplômante homologuée par l'État niveau BAC+2.

Répartie sur 1 an ½ à 2 ans, elle comprend **55 jours de formation**, à raison d'un jour de formation par semaine, hors vacances scolaires.

Comment obtenir le diplôme REAB ?

1. Valider les 5 blocs de compétence en contrôle continu
2. Réaliser un projet d'entreprise sur l'ensemble de vos missions, au cœur même de votre entreprise, soutenu à l'oral en fin de formation

Une formation complète, adaptée à votre activité et à vos besoins, applicable au quotidien et permettant de disposer de ses propres outils et méthodes.

Certificateur : Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment, syndicat patronal représentant l'artisanat du bâtiment

SOMMAIRE

1. Stratégie et développement

Module 1.1 Analyse stratégique dans l'entreprise artisanale du bâtiment	p 5
Module 1.2 Conduite de projet	p 6
Module 1.3 Outils juridiques, fiscaux et organisationnels.....	p 7

2. Analyse et pilotage de l'activité économique et financière

Module 2.1 Introduction aux mécanismes comptables	p 9
Module 2.2 Analyse financière	p 10
Module 2.3 Analyse de la rentabilité de l'entreprise et des chantiers	p 11
Module 2.4 Budgétisation, investissements, financements et tableaux de bord	p 12
Module 2.5 Règlementation commerciale et marchés de travaux.....	p 13

3. Gestion des ressources humaines et management

Module 3.1 Droit social, gestion des ressources humaines et démarches qualité	p 15
Module 3.2 Management d'équipe	p 16

4. Réalisation d'actions commerciales et de communication

Module 4.1 Stratégie commerciale et de communication	p 18
Module 4.2 Relation client et entretien de vente	p 19

5. Pilotage de chantier

Module 5.1 Préparation, suivi et réception de chantier	p 21
Module 5.2 Environnement réglementaire et normatif d'un chantier	p 22

Evaluation et projet d'entreprise	p 23
Prérequis, obtention du titre et coûts pédagogiques.....	p.24

1. ANALYSE ET PILOTAGE DE L'ACTIVITE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

Module 2.1 : Introduction aux mécanismes comptables

Objectifs

- Comprendre un bilan et un compte de résultat
- Réaliser les arbitrages lors de la clôture des comptes

Programme

Sensibilisation aux mécanismes et à la méthodologie comptable

Bilan et compte de résultat

- La construction du compte de résultat et du bilan
- Les différentes rubriques d'un bilan
- Les différents types de charges et produits dans un compte de résultat
- Les liens entre bilan et compte de résultat
- Les points clés de l'analyse d'un bilan ou d'un compte de résultat

Principales opérations comptables de fin d'exercice et leurs impacts sur le résultat

- Les inventaires, les stocks et les variations des stocks
- Les différents types d'amortissements
- Les points clés en matière d'arbitrage lors des opérations de clôture des comptes

Prérequis : aucun

Durée : 3 jours – 21 heures

Module 2.2 : Analyse financière

Objectifs

- Analyser la situation financière d'une entreprise artisanale du bâtiment et définir des actions correctives appropriées

Programme

Introduction à l'analyse financière

- Les objectifs du diagnostic financier
- Méthodologie d'analyse financière

Les différentes notions utiles en analyse financière et les ratios

- Le Fonds de Roulement, le Besoin en Fonds de Roulement et la trésorerie
- Les différents ratios utiles à une entreprise artisanale du bâtiment et leur suivi
- Le calcul des Soldes Intermédiaires de Gestion
- La capacité d'autofinancement et le tableau de financement

La mise en œuvre d'une démarche d'analyse financière

- L'interprétation des ratios
- Le repérage des points forts et des points faibles de l'entreprise
- Les grands équilibres financiers à court terme, moyen terme et long terme
- Les actions correctives en fonction des difficultés ou déséquilibres identifiés

Prérequis : Module 2.1 + maîtriser les bases d'un tableur

Durée : 2 jours – 14 heures

Module 2.3 : Analyse de la rentabilité de l'entreprise et des chantiers

Objectifs

- Identifier les éléments impactant la rentabilité d'une entreprise artisanale du bâtiment et définir des actions correctives appropriées

Programme

Les différents éléments ayant un impact sur la rentabilité

- Les charges fixes et variables et leur impact sur la rentabilité de l'entreprise
- La détermination et l'analyse du potentiel d'heures de production et du minimum rentable
- Le calcul du taux horaire et du coût de revient
- La détermination du prix de vente des produits
- La détermination du prix de revient d'un chantier
- Le calcul des impacts économiques et financiers d'un investissement

L'analyse de rentabilité

- Les éléments à prendre en compte pour analyser la rentabilité
- Le chiffre d'affaires minimum
- L'utilisation des soldes intermédiaires de gestion dans l'analyse de rentabilité
- Le seuil de rentabilité

L'analyse et le suivi de rentabilité sur les chantiers

- - Les points clés de l'analyse de rentabilité d'un chantier
- - Les impacts des éléments annexes liés à l'environnement du chantier
- - Les éléments sur lesquels agir en cas de dérive ou d'insuffisance de rentabilité

Prérequis : Module 2.1 + maîtriser les bases d'un tableur

Durée : 3 jours – 21 heures

Module 2.4 : Budgétisation, investissements, financements et tableaux de bord

Objectifs

- Organiser et suivre la gestion des différents budgets de l'entreprise en mettant en place des outils adaptés aux besoins de l'entreprise
- Mettre en place des outils de pilotage des investissements et de la trésorerie
- Utiliser les tableaux de bord comme outils d'aide à la décision

Programme

L'élaboration des budgets

- Les différents types de budgets relatifs à l'activité dans une entreprise artisanale du bâtiment
- Les différentes sources d'information à utiliser pour établir un budget
- La projection et la fixation d'objectifs

La gestion de la trésorerie

- Les caractéristiques et spécificités du prévisionnel de trésorerie
- L'échéancier des règlements fournisseurs et clients et sa mise à jour
- Le tableau de financement
- Les différentes solutions de financement pour faire face à des difficultés de trésorerie et leur choix

La gestion des investissements

- Les caractéristiques et spécificités du budget des investissements
- L'analyse de la pertinence d'un investissement
- L'analyse des impacts d'un investissement
- Les différentes solutions de financement des investissements et leur choix

Les tableaux de bord comme outils d'aide à la décision

- Les objectifs d'un tableau de bord
- Les bonnes pratiques en matière de réalisation de tableaux de bord

Le pilotage des chantiers à partir de l'utilisation de tableaux de bord

- Les particularités des tableaux de bord d'activités (suivi de chantier et trésorerie)
- Les principaux risques de dérive à surveiller au cours d'un chantier
- Définir des actions correctives

Prérequis : Module 2.2 et 2.3 + maîtriser les bases d'un tableur

Durée : 5 jours – 35 heures

Module 2.5 : Réglementation commerciale et marchés de travaux

Objectifs

- Identifier la réglementation commerciale en vigueur et les contraintes liées aux différents types de marchés
- Identifier les points d'attention et les solutions possibles pour répondre à des appels d'offres ou des marchés de travaux

Programme

La réglementation commerciale

- La fixation des prix et la concurrence
- La vente et ses conditions : ventes de produits et de prestations, garanties, moyens de paiement et documents commerciaux
- Les relations contractuelles entre l'entreprise et ses clients
- Les différents types de contrats commerciaux utiles à une entreprise artisanale du bâtiment
- Les devis et factures : mentions obligatoires et facultatives, durée de conservation, ...
- Les paiements : arrhes et acomptes, délais de paiement réglementés et non réglementés

Les appels d'offres et marchés de travaux : particularités juridiques

- Les différents intervenants
- La consultation des entreprises en marché public et en marché privé
- Les précautions à prendre avant la signature d'un marché public ou privé et durant l'exécution des travaux (droit des contrats et droit de la construction)

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours – 14 heures

2. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT

Module 3.1 : Droit social, gestion des ressources humaines et démarches qualité

Objectifs

- Assurer la gestion des ressources humaines dans le respect de la réglementation
- Identifier les outils et accompagnements dans une démarche de gestion des compétences
- Identifier les obligations et les outils de l'entreprise en matière de santé, de sécurité au travail et de protection de l'environnement
- Identifier les démarches qualité, les labels et les certifications pouvant répondre aux besoins d'une entreprise artisanale du bâtiment

Programme

Le recrutement et l'accueil des nouveaux collaborateurs

- Les différentes solutions pour répondre aux besoins en main d'œuvre : recrutement, étalement de la charge de travail, intérim, ... Les différents types de contrats de travail
- Les obligations liées à la rédaction d'un contrat de travail : rubriques, mentions, clauses
- La préparation du recrutement : formulation du besoin, recherche de candidats, entretien de recrutement et analyse des candidatures, intégration du salarié

Compréhension du contenu des bulletins de paye dans le secteur du bâtiment

Les obligations sociales au sein de l'entreprise

- Les dispositions législatives et réglementaires liées au temps de travail, à la classification, à la rémunération, à la gestion des absences, à l'affichage obligatoire, ...
- Les différentes formes de cessation des contrats de travail (rupture conventionnelle, licenciement, démission, départ à la retraite, ...)

Compétences, formation et gestion des parcours au sein de l'entreprise

- L'environnement législatif, réglementaire et conventionnel de la formation, les partenaires de la formation et du développement des compétences
- Les outils de la gestion des compétences (GPEC) dans l'artisanat du bâtiment
- Les outils à mettre en œuvre dans l'entreprise : entretien professionnel, ...

La circulation de l'information au sein de l'entreprise : circuits, classement et accès aux données

Les outils de fidélisation

Santé et sécurité au travail

- Les différents types d'obligations, les responsabilités de l'entreprise en matière de santé, de sécurité au travail et de protection de l'environnement et traitement des déchets

Qualité, labels et certifications dans le domaine du bâtiment

Prérequis : aucun

Durée : 4 jours – 28 heures

Module 3.2 : Management d'équipe

Objectifs

- Organiser et animer l'équipe de l'entreprise au quotidien, organiser et prioriser ses activités pour être efficace et accompagner son équipe sur le moyen terme

Programme

Introduction au management

- Les particularités du management dans une entreprise artisanale : proximité, ...
- L'importance de la posture managériale pour le chef d'entreprise

Organisation de l'équipe

- Les éléments à prendre en compte pour animer une équipe de travail
- L'organisation de l'équipe
- La fixation des objectifs et leur suivi
- La transmission des consignes : les points clés
- La délégation et son suivi
- La répartition de la charge de travail dans une entreprise artisanale du bâtiment

Animation et motivation

- Les leviers et vecteurs de motivation
- Le rôle du chef d'entreprise dans la motivation de l'équipe

Communication avec l'équipe

- Principes de communication interpersonnelle
- La communication formelle et informelle au sein de l'entreprise
- Les temps formalisés de motivation et leur usage : entretiens, réunions d'équipe, ...
- La transmission des messages clés : stratégie de l'entreprise, relation client, respect des consignes en matière de sécurité, santé au travail et protection de l'environnement, ...
- La gestion des conflits ou les situations relationnelles délicates

Accompagnement des membres de l'équipe

- Evaluation des compétences
- Détection des difficultés
- Les différentes formes d'accompagnement

Gestion du temps et priorisation de ses activités

- L'analyse des aléas
- La détermination des priorités en fonction de l'importance et de l'urgence de la situation

Prérequis : aucun

Durée : 4 jours – 28 heures

3. REALISATION D' ACTIONS COMMERCIALES ET DE COMMUNICATION

Module 4.1 : Stratégie commerciale et de communication

Objectifs

- Déterminer des priorités de prospection et de communication
- Définir des actions commerciales et de communication adaptées aux objectifs et ressources de l'entreprise et tenant compte de son environnement commercial

Programme

L'élaboration d'une stratégie commerciale

- Les points clefs de l'analyse de la clientèle et de la concurrence
- L'analyse de l'offre de l'entreprise dans son environnement : valeur-ajoutée de l'offre de l'entreprise dans son environnement
- De l'analyse à la stratégie commerciale : les étapes et les différents types de stratégie commerciale pour une entreprise artisanale du bâtiment

Techniques de prospection

- La définition des objectifs et des cibles
- L'élaboration d'un plan de prospection adapté à l'entreprise artisanale
- Le choix des canaux de prospection
- Le réseautage professionnel
- L'utilisation des outils numériques et des médias sociaux par les entreprises
- Le choix de la conduite des actions de prospection : une fonction partagée ?

Les outils de promotion de l'entreprise

- Les différents outils à disposition de l'entreprise : charte graphique, papier à en-tête, marquage des véhicules, des vêtements de travail et des chantiers, cartes de visite, site internet, plaquettes commerciales, enquêtes de satisfaction, événements, newsletters, ...
- Le choix des outils de communication, des moyens et des partenaires éventuels en fonction des besoins et objectifs de l'entreprise
- L'importance de la mise à jour des outils et de l'évaluation des résultats obtenus

Les spécificités de la communication digitale

- L'animation des outils de communication digitale
- Les différents types de référencement

Prérequis : aucun

Durée : 3 jours – 21 heures

Module 4.2 : Relation client et entretien de vente

Objectifs

- Etre efficace dans sa relation client en amont, pendant, et en aval de l'entretien de vente

Programme

Connaissance client

- Les caractéristiques des différents types de clientèles dans les entreprises artisanales du bâtiment : particuliers, professionnels, marchés publics et privés
- L'évolution des attentes et exigences des clients
- L'impact de la crise sur l'approche client

Techniques de vente

- La phase de découverte des besoins : identification du potentiel, des motivations et des freins, des besoins non exprimés, ...
- La reformulation : synthèse des besoins et motivations du client, identification des signaux d'achat, analyse de la crédibilité et de la faisabilité d'un projet, passage de la découverte à la proposition
- Mise en valeur de la proposition
- Les différents types d'objections et leur traitement
- Mise en valeur d'un devis : les points clés
- Techniques de négociation
- Engagement du client et conclusion de la vente

La relation client en aval de l'entretien de vente

- L'importance du traitement de la réclamation client : un enjeu pour l'entreprise et toute son équipe
- Les outils et techniques permettant d'entretenir la relation client : évaluation de la satisfaction client, newsletter, ...
- Les salariés et leur rôle dans la commercialisation des prestations : conseil aux clients, mise en valeur du savoir-faire de l'entreprise, ...

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours – 14 heures

4. PILOTAGE DE CHANTIER

Module 5.1 : Préparation, suivi et réception de chantier

Objectifs

- Anticiper l'ensemble des étapes à mettre en œuvre pour préparer un chantier, depuis l'appréhension de son environnement jusqu'à la planification des différentes interventions
- Assurer un suivi et une réception de chantier efficaces

Programme

L'environnement d'un chantier

- La logistique : accès et accessibilité, points d'attention, ...
- La constitution de l'équipe
- Les démarches à effectuer : autorisations administratives assurances, approvisionnements
- La démarche et les outils permettant un suivi concerté des interventions sur un chantier (logiciels et applications de partage des informations de chantier, BIM, ...)
- Le rôle des différents intervenants : architecte, maître d'œuvre, différents corps d'état, ...
- La réalisation du dossier technique
- Le recours aux bureaux d'études et de contrôle : points clés

La réalisation des achats

- Le choix des fournisseurs et la négociation fournisseurs
- Le suivi des livraisons de matériaux et matériels
- La gestion des réclamations fournisseurs : règlementation

La planification des interventions et la communication avec l'équipe et le client

- L'organisation et la gestion de planning pour l'équipe
- La traduction des besoins du client en problématiques techniques
- L'importance de la transmission des besoins et des attentes du client à l'équipe technique
- L'organisation des rencontres avec les clients ou leurs représentants
- Le passage d'un positionnement technique à un positionnement « orienté client »

Le suivi de chantier

- La formalisation et la transmission des écrits de chantier
- Le suivi des activités de l'équipe, la gestion des interfaces avec les autres corps d'état
- La gestion des aléas : les points clés

La réception de chantier

- Les différents types de réceptions
- Le déclenchement et la préparation, les conditions de la réalisation et la levée des réserves
- La rédaction du PV, les pièces et documents devant l'accompagner

Prérequis : aucun

Durée : 3 jours – 21 heures

Module 5.2 : Environnement réglementaire et normatif d'un chantier

Objectifs

- Identifier l'ensemble des normes et réglementations à respecter dans le cadre d'un chantier

Programme

Les aspects techniques et réglementaires liés à l'exécution des chantiers : DTU, avis techniques, règles de l'art, ...)

- Les sources d'information
- Les techniques de veille
- Les risques en cas de non-respect

La sécurité et l'hygiène sur le chantier

- Les partenaires de la sécurité et de la santé au travail dans le bâtiment
- Les conditions à mettre en œuvre pour assurer la sécurité de son équipe
- Les documents à produire aux organismes de prévention et les pièces exigibles par les différentes instances (PPSPS, DU, FIMO, FCOS, CACES, ...)

La gestion des déchets

- Les différents types de déchets produits par l'activité
- Le mode de traitement et de tri des déchets produits par l'entreprise

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours – 14 heures

Evaluations et projet d'entreprise

Objectifs

- Les évaluations permettent de justifier des compétences développées au cours des journées de formation sur les blocs de compétences présentés
- Le projet d'entreprise constitue une part importante de l'évaluation individuelle du REAB et porte sur l'analyse de l'activité et des actions mises en œuvre dans la structure. Il permet de faire le lien entre les apprentissages et les projets concrets de pilotage de l'entreprise. Le stagiaire concentrera ses réflexions sur des préconisations d'amélioration qu'il détaillera à l'oral (10 mn + 30 mn de questions / réponses)

Programme

- Positionnement individuel
- Révisions et exercices
- Evaluation des blocs de compétences (analyse de ses propres chiffres)
- Accompagnement individualisé
- Aide à la rédaction du projet d'entreprise
- Préparation à la soutenance orale

Jury GEAB

- Responsable CAPEB, Président du Jury
- Professionnel issu du métier : responsable d'entreprise artisanale du bâtiment disposant d'une expérience confirmée du métier ou titulaire du REAB
- Spécialiste extérieur, n'étant pas intervenu dans la formation des candidats et n'ayant aucun lien avec les candidats : comptabilité / gestion / juridique, ...

Il est demandé aux membres du jury de respecter un engagement de confidentialité quant aux projets d'entreprise qui leur sont remis et de restituer les dossiers en fin de jury.

Prérequis : avoir suivi l'ensemble d'un bloc ou l'ensemble de la formation

Durée : 13 jours – 90 heures

Prérequis, obtention du titre et coûts pédagogiques

Prérequis à l'entrée en formation REAB :

- Avoir une certification de niveau 4 (BAC)
- Ou une certification de niveau 3 (CAP/BEP) + une expérience professionnelle de 2 ans dans le bâtiment
- Ou pour les non titulaires d'un niveau 3, plus de 2 ans d'expériences professionnelles dans le secteur du bâtiment et une validation du Comité de Suivi REAB

Dans tous les cas, un positionnement individuel avec l'ARFAB permettra de valider vos prérequis.

Obtention du titre REAB :

- Chaque bloc de compétence est évalué individuellement et validé par un Certificat
- La réussite aux 5 blocs de compétences valide le titre REAB de niveau 5 (BAC+2)
- 82% de réussite au titre et 94% de réussite aux certificats de blocs de compétences (résultats 2020)
- Il est possible de valider le titre complet ou, au cas échéant, un ou plusieurs blocs de compétences
- Le titre REAB est également accessible par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Coûts pédagogiques :

- 29 € par heure, soit 11 136 € NT pour l'ensemble de la formation
- Pour toute question concernant le financement, contactez-nous : contact@arfab-formation.fr (ou votre CAPEB)
- Formation éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)



Modalités pratiques :

- Les formations sont organisées pour concilier vie professionnelle et formation continue
- Le planning de l'ensemble du cycle est transmis avant le démarrage de la formation
- Durée de la formation répartie sur 1 an ½ à 2 ans
- Les périodes intersessions permettent l'application dans votre entreprise
- Suivi individualisé tout au long de votre parcours : de l'inscription à l'obtention du titre (voir page précédente)

PAROLES DE STAGIAIRES

} Je conforte ma marge et anticipe mes fluctuations de trésorerie

J'affine mon taux horaire et vérifie mes prix de vente pour facturer des chantiers rentables et ne plus subir les aléas.



} Je dirige à ma façon

En reprise de l'entreprise familiale, j'apprends toutes les ficelles de la gestion et je crée mes propres outils que je fais évoluer.



} Je développe mon réseau

J'analyse des pistes de développement commercial et de partenariats pour diversifier mon activité.



} Je me sens plus à l'aise dans mon rôle de manager

J'échange facilement avec mon équipe, je délègue, j'évalue les résultats et les compétences de chacun de manière professionnelle.



} Je sécurise mes chantiers

J'mets toutes les chances de mon côté pour gérer mes chantiers en conformité et me protéger en cas de litige.



ARFAB FORMATION TÉL : 02.99.85.51.21

CONTACT@ARFAB-FORMATION.FR

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ ENREGISTRÉE SOUS LE N° 533 502 544 35 AUPRÈS DE LA PRÉFECTURE DE BRETAGNE.

CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT

N° SIRET : 352 013 486 00043 - ORGANISME NON ASSUJETTI À LA TVA



ARFAB

Formation



RETROUVEZ TOUTES VOS FORMATIONS : *PROGRAMMES, DATES, PRÉ-
INSCRIPTIONS* DE VOTRE DÉPARTEMENT SUR *WWW.ARFAB-FORMATION.FR !*

- je me connecte à www.arfab-formation.fr
- je choisis ma formation
- je choisis ma session