



Chargé(e) d'affaires du bâtiment TCE

[Prendre contact avec nous](#)

Resp. de service ou chargé(e) d'affaires



MANAGER SES EQUIPES

Saisir la globalité de l'approche managériale
Gérer son temps et organiser son travail
Répartir, déléguer des tâches et des pouvoirs -
Contrôler



GERER LES CHANTIERS

Optimiser la gestion et l'organisation des
chantiers.
Gérer plusieurs chantiers en même temps.
Avoir les idées claires dans le global et le détail.



COMMUNICATION ET DEVELOPPEMENT PERSONNEL

Les bases de la communication, du verbal au
non verbal
Affirmer son autorité, résoudre les problèmes
et décider, négocier
Connaître ses émotions et s'en servir
positivement
Ecouter et être écouté



- Comprendre les bases de la gestion d'une entreprise pour mieux prendre sa place
- Mieux communiquer avec son entourage professionnel. Animer des réunions.
- Mieux négocier et vendre
- Optimiser la gestion et l'organisation des chantiers particuliers et appels d'offres.
- Manager ses équipes



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Se préparer à la vente & à la négociation
Les techniques simples pour mieux vendre
(taux de retour)
Utiliser les techniques de la PNL pour mieux
vendre

56h - 8 jours - 4 X 2 jours

2670 €/pers.