



Programme



DU PRIX DE REVIENT AU PRIX DE VENTE - SPECIAL BATIMENT

Maîtriser vos coûts de revient pour augmenter votre rentabilité !

Chaque jour, vous devez établir des prix de vente au plus juste pour démarcher la clientèle et assurer une rentabilité pour votre entreprise. Aujourd'hui, avec une concurrence accrue et dans un contexte dégradé, c'est difficile !

L'analyse du prix de revient est essentielle ; elle vous assure une vision globale et précise du coût de chacun de vos chantiers, vous permet d'identifier les actions à mettre en œuvre pour réduire vos coûts et de déterminer au plus juste un prix de vente !

A la clé : être compétitif, sécuriser vos besoins de trésorerie et de rentabilité, être en phase avec les prix de vente du marché...

Si vous êtes intéressés, rendez-vous les 11 et 18 octobre 2021



Programme



COMMUNICATION POSITIVE ET GESTION DES TENSIONS PROFESSIONNELLES

Dans un contexte économique et sanitaire tendu et anxiogène, satisfaire vos clients reste votre priorité. La communication avec vos clients peut s'avérer difficile. Certaines fois, face à l'agressivité de certains, vous vivez des situations conflictuelles.

Vous ne savez pas toujours comment les aborder et vous manquez de prise de recul. Cette formation a été conçue pour vous !

Vous apprendrez à communiquer de manière positive, à aborder sereinement les situations de tension et à canaliser les clients difficiles

Si vous êtes intéressés, rendez-vous les 14 octobre et 25 novembre 2021



Programme



REUSSIR SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Dans toutes les entreprises, quel que soit leur effectif, chaque salarié doit bénéficier, au moins tous les 2 ans, d'un entretien professionnel axé sur ses perspectives d'évolution professionnelle.

Cet entretien obligatoire est un moment d'échange privilégié entre vous et chacun de vos salariés. Il s'inscrit dans une relation gagnant/gagnant.

A l'issue de cet entretien, vous aurez des documents administratifs à remplir et à présenter à l'administration en cas de besoin.

Si vous êtes intéressés, rendez-vous le 19 octobre 2021



Programme



RE 2020 : BATIMENTS NEUFS (ET EXTENSIONS)

La nouvelle réglementation RE 2020 : comprendre et anticiper son impact de la conception à la réalisation.

Si vous êtes intéressés, rendez-vous le 28 octobre 2021



Programme



LES MARCHES PUBLICS DE A à Z

Vous souhaitez mieux comprendre les marchés publics ? Renforcer votre positionnement sur ces marchés ? Du parcours du combattant à une réponse organisée et méthodique ! Simplifiez vous l'accès aux marchés publics.

Si vous êtes intéressés, rendez-vous les 17 et 18 novembre 2021