

**RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS, DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION**

REFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFÉRENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BLOC 1 : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP</b>			
A1.1 Prospecter le marché du BTP pour développer le volume d'affaires et le portefeuille de clients ou de prestataires	C1.1.1 Mener une veille technologique et concurrentielle sur son secteur géographique et d'activité pour repérer les menaces et les opportunités sur son marché en utilisant les différents circuits d'information, les publications (techniques, stratégiques, économiques, etc.) et les réseaux professionnels C1.1.2 Réaliser une étude de marché sur son secteur géographique pour identifier les besoins clients ou les opportunités de collaboration du secteur BTP en analysant les données collectées au travers d'outils de recherche d'informations (sondages, interviews, études des organismes professionnels, etc.)	<b>E1. Épreuve écrite et orale :</b> Application professionnelle (réelle ou simulée) sur la base d'un DCE <sup>1</sup> (Dossier de consultation des Entreprises) le candidat produit un document professionnel qui présente :  - Une étude de marché - Une analyse stratégique de l'entreprise BTP - Un plan d'action commercial - L'argumentaire commercial pour défendre son projet - Les outils de gestion de la relation clients - Les outils de contrôle de la réalisation des ouvrages  Suivi d'une présentation orale devant le jury	Cr1.1.1 Au moins 3 menaces et au moins 3 opportunités de son marché concurrentiel sont listées. Chacune identifie un enjeu technologique ou économique cohérent avec le contexte de l'entreprise. Cr1.1.2 Le secteur géographique défini est cohérent avec la stratégie de l'entreprise. Au moins 3 opportunités de collaboration ou de nouveaux besoins clients sont identifiées.
A1.2 Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise du BTP	C1.2.1 Intégrer les enjeux de la stratégie commerciale de l'entreprise relative à son métier, en vue de développer l'activité de son entreprise de BTP, en élaborant un plan d'action commercial qui tient compte des réalités externes à l'entreprise (Énergie, environnement, réglementation, etc.) C1.2.2 Identifier différents outils de communication (réseaux professionnels, réseaux sociaux, logiciel CRM <sup>2</sup> , salons professionnels, etc.) en les alignant avec les objectifs du plan d'action commercial, pour développer la notoriété de l'entreprise du BTP auprès des acteurs de son marché		Cr1.2.1 Le plan d'action commercial proposé prend en compte les enjeux de la stratégie commerciale de l'entreprise. Cr1.2.2 Le plan d'action commercial comprend au moins 4 outils de communication. Ils sont adaptés à la cible commerciale et aux objectifs visés.

<sup>1</sup> DCE : Dossier de consultation des Entreprises

<sup>2</sup> CRM (Customer Relationship Management) : outil de gestion de la relation client

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BLOC 1 : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP (suite)</b>			
A1.3 Négocier une affaire et ses éventuelles évolutions auprès du client ou du prestataire afin de remporter le marché BTP	<p>C1.3.1 Élaborer un argumentaire commercial en prenant connaissance du contexte économique pour mener une négociation</p> <p>C1.3.2 Identifier les atouts techniques, humains, organisationnels et économiques de son projet pour le valoriser et convaincre son client de le sélectionner en intégrant les variantes et/ou les innovations (méthodologiques ou techniques) au projet final</p> <p>C1.3.3 Conduire la négociation auprès du client ou du prestataire pour défendre son offre commerciale et répondre aux objections éventuelles en s'appuyant sur l'argumentaire et dans une démarche gagnant – gagnant.</p>	<p><b>E1. Épreuve écrite et orale (suite) :</b> Application professionnelle (réelle ou simulée) sur la base d'un DCE<sup>1</sup> (Dossier de consultation des Entreprises) le candidat produit un document professionnel qui présente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une étude de marché</li> <li>- Une analyse stratégique de l'entreprise BTP</li> <li>- Un plan d'action commercial</li> <li>- L'argumentaire commercial pour défendre son projet</li> <li>- Les outils de gestion de la relation clients,</li> <li>- Les outils de contrôle de la réalisation des ouvrages</li> </ul> <p>Suivi d'une présentation orale devant le jury</p>	<p>Cr1.3.1 L'argumentaire commercial présenté est pertinent dans le cadre de la négociation du projet de construction. Il prend en compte le contexte économique du projet.</p> <p>Cr1.3.2 Au moins 4 atouts présentés prennent en compte les aspects technologiques, organisationnels, humains et économiques. Ils intègrent au moins une variante et/ou une innovation.</p> <p>Cr 1.3.3 La présentation de l'offre commerciale est argumentée et s'appuie sur les atouts technologiques, organisationnels, humains et / ou économiques. L'expression est claire et assurée. Lors des questions/réponses, le candidat fait preuve d'écoute active et argumente ses choix de façon pertinente et ouverte.</p>
A1.4 Gérer son portefeuille clients ou prestataires BTP au quotidien	<p>C1.4.1 Élaborer les démarches commerciales (supports de communication, visites, conférences, rendez-vous clients, etc.) liées à son activité pour développer son portefeuille clients ou prestataires en corrélation avec la stratégie commerciale de l'entreprise</p> <p>C1.4.2 Créer et entretenir une relation de la qualité avec son client ou le prestataire afin de le fidéliser en utilisant un outil de gestion adapté et accessible (CRM<sup>2</sup> ou autre)</p> <p>C1.4.3 Veiller à la bonne réalisation du projet conformément au contrat (travaux, facturation, délais, etc.) afin d'assurer la satisfaction du client et le fidéliser</p>	<p>Suivi d'une présentation orale devant le jury</p>	<p>Cr1.4.1 Le plan d'action commercial comprend au moins 5 actions cohérentes avec les réalités de l'entreprise. Elles sont conformes à la cible.</p> <p>Cr1.4.2 L'utilisation de l'outil de gestion de la relation client (CRM<sup>2</sup> ou autre) est effective. Les contacts clients sont répertoriés et qualifiés.</p> <p>Cr1.4.3 Les tableaux de bord et les outils de suivi / contrôle du chantier proposés sont pertinents. Ils permettent de suivre les différentes étapes du chantier et de rendre compte de l'atteinte des exigences du client.</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>défini les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BLOC 2 : Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique, commerciale, administrative et juridique</b>			
A2.1 Appréhender la demande et les besoins du client BTP au préalable de l'étude du projet BTP	C2.1.1 Analyser le dossier technique d'appel d'offres dans sa globalité et dans le respect des réglementations en vigueur, pour identifier la demande et les besoins du client et les enjeux du projet BTP C2.1.2 Traduire les besoins du client en solutions techniques en tenant compte du contexte du projet de construction et des réalités de l'entreprise de BTP pour vérifier sa faisabilité technique et financière minimisant les risques C2.1.3 Étudier des variantes techniques possibles pour optimiser son offre, en s'appuyant sur les expériences techniques de l'entreprise et les actualités du marché	<b>E2. Épreuve écrite et orale :</b> Application professionnelle (réelle ou simulée) de réponse à appel d'offres pour un marché de construction, le candidat produit un document professionnel qui présente :  - La synthèse et l'analyse et du dossier d'appel d'offres - La liste argumentée des variantes éventuelles - Le mémoire technique - Le mémoire organisationnel - Le chiffrage du projet - La méthode de consultation des fournisseurs et des sous-traitants - Une décomposition de prix - Les documents contractuels de l'offre  Suivi d'une présentation orale devant le jury	Cr2.1.1 La synthèse de l'analyse du dossier d'appel d'offres permet d'identifier la demande et les besoins du client. Cr2.1.2 Les solutions techniques proposées sont cohérentes avec le dossier technique d'appel d'offres et avec les capacités de l'entreprise. Au moins 3 risques sont répertoriés. Ils sont priorisés et argumentés pour permettre la prise de décision. Cr2.1.3 Au moins une variante est proposée. Elle met en évidence le gain pour le client (coût, délai, choix des matériaux, gain en performance, etc.).
A2.2 Conduire les études techniques de l'offre pour déterminer les solutions adaptées au projet BTP	C2.2.1 Dimensionner le projet BTP en respectant les règles de calcul pour optimiser les propositions techniques et la performance énergétique du résultat en utilisant des outils numériques (Modélisation de la performance énergétique, mesure de l'empreinte carbone, élaboration de la maquette numérique (BIM <sup>3</sup> ), etc.) C2.2.2 Optimiser l'offre en comparant ses solutions techniques à celles proposées par le marché (matériaux innovants, matériaux bio-sourcés, énergie verte, etc.) pour obtenir une solution plus durable qui respecte les règles de l'art C2.2.3 Rédiger le mémoire technique et organisationnel de l'appel d'offres en tenant compte des modalités d'évaluation pour décrire la solution retenue		Cr2.2.1 Le métré présenté est cohérent avec le dossier technique. Il reprend l'ensemble des spécifications du cahier des charges du projet BTP. Cr2.2.2 Un benchmark du projet est réalisé. Il permet au moins une comparaison efficace de ses propres solutions techniques avec celles de la concurrence. Cr2.2.3 Le mémoire technique et organisationnel du projet décrit, de façon cohérente et exhaustive, les solutions techniques respectant les règles de l'art de la construction. Il démontre la capacité d'organisation de l'entreprise et tient compte des exigences du client en termes de délais d'exécution. Il comprend l'engagement de l'entreprise dans le développement durable.
A2.3 Chiffrer / budgétiser le projet, élaborer une réponse adaptée à l'appel d'offres de construction	C2.3.1 Élaborer le chiffrage en tenant compte du contexte (acteurs, décideurs, cadre fiscal et local, enjeux politiques et environnementaux, règles de construction, destination du bâtiment, etc.) pour préparer la réponse à l'appel d'offres C2.3.2 Consulter les fournisseurs et sous-traitants pour identifier les meilleurs partenaires en maintenant les objectifs de qualité, coûts et délais C2.3.3 Déterminer le juste prix de vente avec sa direction pour finaliser l'offre, tout en intégrant les aléas (bénéfices, risques) C2.3.4 Identifier les documents contractuels exigés dans le cadre de l'appel d'offres pour constituer le dossier de réponse en s'assurant de sa complétude et de sa validation par la direction C2.3.5 Formaliser la présentation de l'offre en mettant en valeur ses points forts pour mieux convaincre le client		Cr2.3.1 Le chiffrage du projet de construction est clair et cohérent. Il prend en compte le contexte du projet. Il présente la décomposition de prix (matériaux, matériels, main d'œuvre) d'un ouvrage au minimum. Cr2.3.2 La méthode de consultation des fournisseurs et/ou des sous-traitants est décrite. Son résultat est présenté. Il comprend la liste des fournisseurs, leurs tarifs et leurs délais. Cr2.3.3 Le prix est décomposé en matériels, matériaux et main d'œuvre. Il prend en compte la marge commerciale, dans le respect du minimum défini par l'entreprise, ainsi que les risques liés au contexte du projet (Intempéries, difficultés techniques, localisation du chantier, etc.). Cr2.3.4 Les documents contractuels de réponse à l'appel d'offres sont rédigés avec précision. Ils répondent aux exigences réglementaires et protègent les intérêts de l'entreprise. Cr2.3.5 La présentation de l'offre montre clairement les points forts et met en valeur l'offre.

<sup>3</sup> BIM (Building Information Modeling) : Modélisation des informations du bâtiment

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BLOC 3 : Gérer et suivre un projet de travaux</b>			
A3.1 Préparer un chantier de construction pour définir les moyens et ressources nécessaires	<p>C3.1.1 Assurer la transmission du dossier de réponse entre l'équipe études et l'équipe travaux de l'entreprise en ouvrant le dossier de chantier et en organisant une réunion de passation pour garantir la continuité de l'affaire</p> <p>C3.1.2 Étudier les enjeux et les objectifs du projet de construction pour optimiser les moyens et les ressources, en prenant en compte les dimensions techniques, humaines, organisationnelles et économiques</p> <p>C3.1.3 Consulter les différentes entreprises et prestataires (fournisseurs et sous-traitants) en déterminant les critères de sélection adaptés pour les intégrer dans le projet de construction BTP</p> <p>C3.1.4 Concevoir les outils numériques de gestion du chantier (Tableaux de bord, planning, le BIM, etc.), en collaboration avec le conducteur de travaux, afin de contrôler l'avancement des travaux et la situation financière du chantier</p> <p>C3.1.5 Élaborer un plan QHSE<sup>4</sup> pour satisfaire les exigences des parties prenantes dans le respect de la réglementation en vigueur (Réglementation environnementale RE2020, norme ISO 52600, etc.)</p>	<p><b>E3 Épreuve écrite et orale :</b> Application professionnelle (réelle ou simulée) sur un dossier technique de préparation de chantier basé sur un marché de construction, le candidat produit un document professionnel qui présente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le compte-rendu de la réunion de passation</li> <li>- Les enjeux et objectifs du projet</li> <li>- Les critères de choix de l'équipe interne et des prestataires et sous-traitants</li> <li>- Les outils de gestion opérationnelle et financière mis en place pour suivre le chantier</li> <li>- Le planning du projet</li> <li>- Le plan QHSE</li> <li>- Le processus de déroulement de la phase de réception des travaux</li> <li>- Le bilan du projet</li> </ul> <p>Suivi d'une présentation orale devant le jury</p>	<p>Cr3.1.1 Le compte-rendu de la réunion de passation est complet. Il détaille toutes les informations nécessaires à la bonne compréhension de l'affaire. Il est diffusé à l'ensemble des acteurs du projet.</p> <p>Cr3.1.2 Les enjeux et les objectifs du projet sont clairement définis dans ses dimensions techniques, humaines, organisationnelles et économiques.</p> <p>Cr3.1.3 Les critères de choix des consultations, dans le but de constituer l'équipe externe des prestataires et des sous-traitants, sont clairement définis et adaptés à l'intérêt de l'entreprise (qualité, coût, délai).</p> <p>Cr3.1.4 Les outils de gestion de l'opération de construction, au format numérique, sont élaborés et accessibles à l'ensemble des acteurs. Le tableau de bord permet le contrôle de la situation financière en temps réel. Le planning prévisionnel est mis au point, en collaboration avec le conducteur de travaux. Il respecte les exigences de délai du client.</p> <p>Cr3.1.5 Le plan QHSE comprend a minima le plan de contrôle qualité, le PPSPS<sup>6</sup> et le schéma d'organisation et de gestion des déchets (SOGED<sup>7</sup>). Il reprend les dispositions à mettre en place sur le chantier pour livrer le projet, conformément aux attentes du client et aux normes et règlements en vigueur.</p>

<sup>4</sup> QHSE : Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement

<sup>5</sup> ISO 26000 : standard international en matière de RSE – Responsabilité Sociétale des entreprises

<sup>6</sup> PPSPS : Plan particulier de la sécurité et protection de la santé

<sup>7</sup> SOGED : Schéma d'organisation et de gestion des déchets (document décrivant les mesures prises par l'entreprise pour l'organisation, le tri et le suivi des déchets sur un chantier

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>défini les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BLOC 3 : Gérer et suivre un projet de travaux (suite)</b>			
A3.2 Superviser le suivi technique, administratif, financier et juridique du projet de construction en lien avec le conducteur de travaux	C3.2.1 Suivre et optimiser la gestion opérationnelle (organisation de l'équipe, livraison, etc.), financière (facturation, recouvrement, etc.) et juridique (pilotage du contrat négocié) du projet, en utilisant le système de surveillance défini en phase de préparation, afin de remplir les objectifs du projet de construction C3.2.2 Garantir la mise en œuvre du plan QHSE par toute l'équipe dans le contexte de la co-activité du chantier et dans le respect de la réglementation en vigueur, du cahier des charges et du planning pour éviter tout écart avec les objectifs du chantier	<b>E3 Épreuve écrite et orale (suite) :</b> Application professionnelle (réelle ou simulée) sur un dossier technique de préparation de chantier basé sur un marché de construction, le candidat produit un document professionnel qui présente :  - Le compte-rendu de la réunion de passation - Les enjeux et objectifs du projet - Les critères de choix de l'équipe interne et des prestataires et sous-traitants - Les outils de gestion opérationnelle et financière mis en place pour suivre le chantier - Le planning du projet - Le plan QHSE - Le processus de déroulement de la phase de réception des travaux - Le bilan du projet  Suivi d'une présentation orale devant le jury	Cr3.2.1 Le système de surveillance défini en phase de préparation est mis en place. Il permet de suivre le chantier en temps réel sur les aspects gestion opérationnelle, financière et juridique (planning, tableau de bord, suivi des contrats). Son analyse permet de proposer au moins 2 actions correctives à mettre en place en cas de dérive. L'efficacité de la mise en œuvre de ce système de surveillance sur une opération de référence est démontrée. Cr3.2.3 Un système de contrôle du plan QHSE est défini. Il est cohérent par rapport aux objectifs à atteindre. Il permet le respect du cahier des charges, des réglementations en vigueur et du planning du chantier. Il est accessible et utilisable par tous les acteurs de l'entreprise. L'efficacité de la mise en œuvre de ce système de contrôle sur une opération de référence est démontrée.
A3.3 Clore une affaire BTP, satisfaire son client	C3.3.1 Garantir la qualité finale et la conformité des ouvrages réalisés, en les contrôlant, avant la réception des travaux, lors de visites de chantier régulières, pour anticiper les éventuelles réserves et assurer la satisfaction client C3.3.2 Participer à la réception des travaux (avec le MOE <sup>8</sup> et la MOA <sup>9</sup> ), en présentant le DOE <sup>10</sup> et le DGD <sup>11</sup> et en suivant la levée des éventuelles réserves pour une satisfaction complète du client. C3.3.3 Réaliser le bilan d'une affaire en analysant le dossier de chantier afin d'améliorer la performance (technique et économique) de l'entreprise dans la conduite de chantier		Cr3.3.1 La démarche de contrôle de la qualité des ouvrages avant réception est clairement définie (Opération Préalable à la Réception). L'efficacité de la mise en œuvre de ce contrôle qualité sur une opération de référence est démontrée. Cr3.3.2 La réception des travaux d'une opération de référence est exposée. La présentation du DGD est claire et cohérente. Cr3.3.3 Un bilan réalisé sur une opération de référence est exposé. Ce bilan est complet. Son analyse démontre l'atteinte des objectifs. Au moins 2 actions d'amélioration mises en place pour réduire les écarts sont présentées.

<sup>8</sup> MOA : Maître d'Œuvre

<sup>9</sup> MOA : Maître d'Ouvrage

<sup>10</sup> DOE : Dossier des Ouvrages Exécutés

<sup>11</sup> DGD : Décompte Général Définitif

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BLOC 4 : Manager l'équipe projet BTP</b>			
A4.1 Organiser les équipes BTP pour atteindre les objectifs fixés	C4.1.1 Identifier les tâches à exécuter et les compétences des collaborateurs pour distribuer les travaux aux équipes en s'appuyant sur le dossier de chantier et en favorisant l'inclusion C4.1.2 Définir les règles de fonctionnement accessibles et les rôles et responsabilités (délégation) de chacun au début du projet, pour favoriser le travail collaboratif et la cohésion de l'équipe BTP, en impliquant les différents acteurs dans leur diversité C4.1.3 Contrôler le déroulement du projet en ajustant les ressources si nécessaire pour garantir l'atteinte des objectifs fixés	<b>E4 Épreuve écrite et orale :</b> Application professionnelle (réelle ou simulée) sur une situation de management d'une équipe projet BTP, le candidat produit un document professionnel qui présente :  - Le planning du projet - Les règles de fonctionnement, les rôles des membres de l'équipe et leur répartition - Les objectifs de l'équipe projet et la définition des priorités - La liste des capacités et des compétences des membres de l'équipe - La liste des contraintes et des leviers de motivation - La méthode et les outils du suivi du déroulement du projet - La méthode de la préparation et de la conduite des réunions d'équipe - L'analyse des risques relatifs au management du projet - Le compte-rendu du déroulement d'un entretien avec un collaborateur (entretien annuel, d'évaluation, etc.) - Le plan de formation proposé aux collaborateurs  Suivi d'une présentation orale devant le jury	Cr4.1.1 Un planning est formalisé et accessible à tous les membres de l'équipe BTP. Il est justifié par rapport aux priorités du projet. Il reprend, pour chaque tâche, les compétences identifiées et disponibles au sein de l'équipe. Cr4.1.2 Les règles de fonctionnement définies dans l'équipe sont claires et efficaces (bon climat de travail et atteinte des objectifs). Cr4.1.3 Le plan de contrôle proposé est complet et cohérent avec le cahier des charges.
A4.2 Animer et coordonner l'équipe projet BTP	C4.2.1 Communiquer des objectifs clairs pour l'équipe afin d'éviter les erreurs, risques, omissions ou malentendus du point de vue QHSE, en s'appuyant sur l'analyse du dossier de chantier et les enjeux de l'opération C4.2.2 Repérer les leviers de motivation et les contraintes pour garantir l'implication de l'équipe projet (ingénieurs d'études, économistes, métreurs, conducteur de travaux, etc.) par l'observation et l'écoute active C4.2.3 Animer les réunions (réunions internes et réunions de chantier) pour optimiser le déroulement du projet de construction, en utilisant des outils de reporting C4.2.4 Arbitrer les situations conflictuelles pour éviter de ralentir le projet, en ajustant sa posture et en trouvant des solutions adaptées		Cr4.2.1 Les objectifs définis pour chaque membre de l'équipe projet s'appuient sur des critères SMART <sup>12</sup> . Ils sont clairement présentés et cohérents avec le projet BTP. Cr4.2.2 Les leviers de motivation des collaborateurs sont identifiés. Les préconisations d'organisation favorisent la collaboration et l'implication. Les contraintes sont identifiées, les leviers de motivations sont activés. Ils garantissent l'implication de l'équipe projet. Cr4.2.3 Les réunions d'équipe ont été correctement préparées et conduites (ordre du jour, distribution des rôles, compte-rendu, etc.). Cr4.2.4 Les risques et points de friction sont repérés et anticipés. Leur analyse permet de prévenir ou d'arbitrer les conflits afin d'éviter de ralentir le projet. La posture du manager est adaptée.
A4.3 Évaluer la performance de son équipe projet BTP	C4.3.1 Conduire un entretien avec un collaborateur (évaluation, recadrage, félicitations, etc.) en valorisant son travail dans une démarche d'écoute et de conseil pour l'accompagner dans son évolution et le développement de ses capacités C4.3.2 Définir les formations individuelles et collectives à proposer à ses collaborateurs en favorisant l'appropriation des outils numériques (outils BIM notamment) pour les préparer aux évolutions des méthodes de travail		Cr4.3.1 Les entretiens sont préparés et tracés. Ils sont adaptés au type d'entretien à réaliser (évaluation, recadrage, félicitations, etc.). Des plans d'action et de suivi cohérents y sont associés. Cr4.3.2 Un recensement et un suivi des compétences de l'équipe est réalisé, il est cohérent avec les attendus des postes. Il met en évidence des besoins en formation.

<sup>12</sup> SMART : Spécifiques, Mesurables, Acceptables, Réalistes, et Temporellement définis

Pour viser la certification professionnelle complète « Chargé d'affaires BTP », le candidat doit :

- Valider les 4 blocs ci-dessous,
- Rédiger un mémoire professionnel et le présenter oralement devant un jury de professionnels, en se basant sur une expérience en entreprise de 6 mois, consécutifs ou non - Voir Note pédagogique du mémoire professionnel de niveau 6 en pièce complémentaire au dossier, rubrique Autres pièces nécessaires.

Liste des blocs de compétences :

- Bloc 1 : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP
- Bloc 2 : Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique, commerciale, administrative et juridique
- Bloc 3 : Gérer et suivre un projet de travaux
- Bloc 4 : Manager l'équipe projet BTP