

	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se situer sur le marché de la construction par rapport aux valeurs de l'éco-construction - Développer une attitude juste et responsable en matière de promotion et de communication <p>Méthode</p> <ul style="list-style-type: none"> - Partir de l'humain - Inviter les participants à exprimer leur pensée et leur ressenti - Réflexion, partage - Jeux de rôle 	<p>Formateur</p> <hr/> <p>Lieu Salle</p> <hr/> <p>Durée 7 heures</p>
Théorie	<ul style="list-style-type: none"> - Les valeurs <ul style="list-style-type: none"> o marketing basé sur une relation humaine vraie et sur une relation consciente avec le matériau o aspects humains du développement durable o éco-construction et honnêteté, authenticité, écoute o mixité et respect, les femmes sur le chantier o le travail manuel, le travail personnel - Facteurs humains de la pérennité d'une entreprise (santé, horaires, valorisation, famille) <ul style="list-style-type: none"> o formation tout au long de la vie, mise à niveau permanente, curiosité, changements rapides o discernement, intention, congruence, crédibilité o souplesse, multiplicité des actions, engagement o intégrer des réseaux pro, créer et entretenir des liens professionnels 	<p>Documentation JUMP! - Modules 1, 2 et 4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - coopération - communication - éco-construction - valeurs <p>Fiches exo</p> <ul style="list-style-type: none"> - mon rêve d'entreprise - rester zen <p>Équipement</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 grande feuille par personne - post-it - feutres
Pratique	<p>Préparation : Se documenter sur la réalité du marché, sur les besoins exprimés par les consommateurs et sur le marketing, dans le secteur du bâtiment aujourd'hui</p> <p>Exemples d'exercices :</p> <ul style="list-style-type: none"> - « Mon rêve d'entreprise » Chacun réfléchit, puis expose son rêve d'entreprise, sans se censurer. Dans un deuxième temps, ensemble et pour chaque projet, le groupe cherche les chemins, donne des pistes concrètes - Le formateur mentionne les possibilités et contraintes (p.ex. aspects réglementaires, statuts possibles etc.) et renvoie à la documentation - « Rester zen face à un problème humain » (client difficile, collègue pénible,...) Jeu de rôle à deux où le formateur fait le « vilain » suivi par une discussion collective autour des réactions <p>Résultats : À la fin de chaque exercice, inviter les apprenants à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un temps de réflexion personnel - une restitution créative (écrit ou tout autre) 	<p>Matériel : À l'appréciation du formateur, par rapport aux exercices et à la restitution créative</p>