

5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

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
Bloc de compétences 1 : Concevoir une prestation adaptée aux attentes du commanditaire			
<p>Activité 1 : Conseiller le client pour une prestation matières et couleurs</p> <p>Activité 2 : Elaborer une prestation en peinture et revêtements adaptée à la demande du client et conforme à la réglementation</p>	<p>Activité 1 : Etablir le diagnostic technique et esthétique, et formuler une proposition -collecter, auprès du client, les informations relatives à ses souhaits et à son budget -réaliser un diagnostic d'ensemble des lieux (éclairage, usage et destination de la pièce, du bâtiment, style, mode de vie...) -intégrer l'existant dans son analyse -proposer et argumenter une solution réaliste prenant en compte les aspects réglementaires (électricité, isolation thermique par l'extérieur...) et environnementaux</p> <p>Activité 2 : Répondre aux appels d'offres de marchés publics et privés -mettre en place un système de veille en matière d'appels d'offres (BOAMP...) et s'inscrire dans une démarche de consultation</p>	<p>Etude technique et financière (commune aux blocs de compétences 1 et 3)</p> <p>Dossier d'étude et de réalisation Le candidat réalisera l'étude technique complète d'un chantier de son choix que validera la Commission d'examen du titre. Ce projet pourra concerner un chantier à destination d'un particulier, un immeuble d'habitation, un immeuble de bureaux ou une installation à caractère industriel, mais devra comporter des difficultés techniques complexes. Cette étude sera réalisée durant le parcours de formation. Le dossier d'étude et de réalisation comportera :</p> <ul style="list-style-type: none"> -le cahier des charges client décrivant la proposition qui lui sera faite, -le descriptif de la démarche commerciale mise en place, 	<p>Etude technique et financière (commune aux blocs de compétences 1 et 3)</p> <p>Dossier d'étude et de réalisation -Qualité de la présentation générale du dossier -justesse des calculs techniques -pertinence des choix et options techniques -pertinence du choix des équipes -rigueur de l'étude -logique de la méthode suivie -Prise en compte de l'ensemble des contraintes techniques et réglementaires -prise en compte des contraintes de l'entreprise (contraintes commerciales, financières et d'organisation du personnel)</p>

	<p>-analyser les éléments techniques (types et classification des revêtements, métrés, démarche qualité en termes de normes/labels...) et financiers de l'appel d'offres à la lumière des compétences et des possibilités de l'entreprise</p> <p>-vérifier la faisabilité du chantier par l'entreprise</p> <p>-valoriser la proposition par la réalisation d'un dossier technique et argumenter les prestations proposées (démarche d'ensemble, labellisation de type éco artisan ou autres, certification et spécialisation des salariés...)</p> <p>-Répondre à l'appel d'offres dans le respect des procédures en vigueur</p> <p>Répondre aux consultations des particuliers et des entreprises</p> <p>-poser un diagnostic juste sur la nature des supports horizontaux ou verticaux, intérieurs et extérieurs, qui permettent l'élaboration d'une offre conforme au souhait du client et à la réglementation (l'ensemble correspondant à une offre globale intérieure et extérieure)</p> <p>-réaliser le métré précis pour élaborer le devis d'un point de vue technique et financier</p> <p>-bâtir des outils techniques de rendu (visualisation, toucher, surface témoin, photos...) pour argumenter la proposition</p> <p>-proposer, à l'aide de l'outil informatique, une représentation graphique et coloristique du projet final</p> <p>-fixer avec le client les délais et la planification des travaux</p> <p>Assurer la veille artistique (tendances décoratives) et technologique (revêtements de sols, peinture, isolation thermique)</p> <p>-analyser les performances et les créneaux d'utilisation des nouveaux produits et des nouvelles techniques (sols, murs, intérieur et extérieur)</p>	<p>-le détail des calculs techniques (métrés),</p> <p>-le choix argumenté et le descriptif des techniques et produits retenus,</p> <p>-le devis descriptif et quantitatif,</p> <p>-le choix argumenté de la constitution des équipes,</p> <p>-l'organisation prévisionnelle du chantier et l'estimation des temps de réalisation.</p> <p>Soutenance orale</p> <p>Le candidat présentera et argumentera oralement son étude au cours d'une soutenance de 45 minutes (20 minutes de présentation/argumentation et 25 minutes de questionnement de la part du jury).</p>	<p>Soutenance orale</p> <p>-qualité de la présentation orale</p> <p>-qualité de la synthèse</p> <p>-qualité de l'argumentation des choix et options retenus</p> <p>-pertinence des réponses apportées au jury</p>
--	---	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> -vérifier leurs conditions de mise en œuvre par l'entreprise en fonction des compétences des collaborateurs -former ou faire former les collaborateurs aux nouveaux produits, aux nouvelles techniques -réaliser les procédures d'utilisation des nouveaux matériaux pour le personnel 		
--	--	--	--

Bloc de compétences 2 : Réaliser les travaux nécessitant des compétences techniques spécifiques

<p>Activité 1 : Réaliser les travaux nécessitant des compétences techniques spécifiques</p>	<p>Activité 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> -réaliser les travaux de qualité spécifique tels que définis par les DTU, avis techniques et cahiers des charges de la profession (installations alimentaires et agroalimentaires, laboratoires pharmaceutiques...) -poser des revêtements spécifiques (collés, tendus...) permettant le respect de l'harmonie complète du chantier : intervention dans des bâtiments classés, respect des styles particuliers... -réaliser les évaluations et les travaux sur les chantiers « haute qualité environnementale » et « développement durable » -réaliser les études de supports et de préparation pour la pose de revêtements de sols techniques -réaliser la pose de revêtements de sols techniques 	<p>Epreuve pratique - 16 heures</p> <p>A partir du projet qu'il aura élaboré pour l'épreuve « Etude technique », le candidat réalisera, sur un ensemble de 4 panneaux en bois, des travaux de pose de revêtements différents comprenant obligatoirement :</p> <ul style="list-style-type: none"> -une peinture, -un revêtement effet décor, -un revêtement mural autre, -un revêtement sol. <p>Ces travaux seront réalisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> -hors centre d'examen : 3 panneaux réalisés à partir de revêtements (autres que celui imposé pour le 4° panneau à réaliser en contrôle terminal) et techniques de pose choisis librement, -en centre d'examen et dans un temps imparti : 1 panneau réalisé à partir de revêtement(s) et technique(s) de pose imposés. <p>Au terme de l'épreuve pratique, le candidat présentera son travail oralement et argumentera ses choix techniques et artistiques.</p>	<p>Epreuve pratique - 16 heures</p> <ul style="list-style-type: none"> -qualité de la préparation des supports -précision des tracés et rechapis, -chronologie des travaux -technicité des réalisations -respect des consignes -qualité des finitions en catégorie A -adéquation des travaux libres avec le sujet de l'épreuve « Etude technique » -harmonie d'ensemble (panneaux libres et imposé) -qualité de la présentation et de l'argumentation du travail réalisé
--	---	--	--

Bloc de compétences 3 : Organiser, gérer, coordonner et clôturer les chantiers de l'entreprise

<p>Activité 1 : Organiser les chantiers d'embellissement de surfaces et de pose de revêtements de l'entreprise</p> <p>Activité 2 : Gérer et coordonner les chantiers de l'entreprise</p> <p>Activité 3 : Clôturer les chantiers de l'entreprise</p>	<p>Activité 1 : Intégrer les chantiers dans le planning de travail prévisionnel de l'entreprise -élaborer la fiche de chantier (descriptif des tâches et des temps de réalisation du chantier) -anticiper les modifications de planning en fonction de l'état des différents chantiers et/ou des autres corps de métiers -prévoir au besoin le recours à la sous-traitance, à des prestataires extérieurs (miroiterie, vitrerie, électricité, sanitaire...) et/ou à l'intérim, et négocier les prix</p> <p>Activité 2 : Constituer les différentes équipes en fonction des plannings et des disponibilités -constituer les différentes équipes en fonction des compétences requises par les différents chantiers et spécialisations des collaborateurs</p> <p>Gérer les approvisionnements en matériels et matériaux de l'ensemble des chantiers de peinture -définir les matériaux et matériels (échafaudage, matériel de projection, ponceuses, réchauffeur à peinture, machine de nettoyage des outils...) nécessaires pour l'ensemble des chantiers de l'entreprise -répartir le matériel et les matériaux entre chaque chantier -gérer le stockage des matériels et matériaux (localisation et condition) -s'assurer de l'approvisionnement de chaque chantier</p> <p>Suivre et contrôler l'avancement des chantiers de peinture-décoration -concevoir les procédures et les outils de suivi de chantier au regard des fiches de chantier initiales et veiller à leur application par les collaborateurs -adapter les outils de suivi à chaque chantier (temps et matériels) -analyser et exploiter les documents de suivi de chantier</p>	<p>Etude technique et financière (commune aux blocs de compétences 1 et 3)</p> <p>Dossier d'étude et de réalisation Le candidat réalisera l'étude technique complète d'un chantier de son choix que validera la Commission d'examen du titre. Ce projet pourra concerner un chantier à destination d'un particulier, un immeuble d'habitation, un immeuble de bureaux ou une installation à caractère industriel, mais devra comporter des difficultés techniques complexes. Cette étude sera réalisée durant le parcours de formation. Le dossier d'étude et de réalisation comportera : -le cahier des charges client décrivant la proposition qui lui sera faite, -le descriptif de la démarche commerciale mise en place, -le détail des calculs techniques (métrés), -le choix argumenté et le descriptif des techniques et produits retenus, -le devis descriptif et quantitatif, -le choix argumenté de la constitution des équipes, -l'organisation prévisionnelle du chantier et l'estimation des temps de réalisation.</p> <p>Soutenance orale Le candidat présentera et argumentera oralement son étude au cours d'une soutenance de 45 minutes (20 minutes de présentation/argumentation et 25</p>	<p>Etude technique et financière (commune aux blocs de compétences 1 et 3)</p> <p>Dossier d'étude et de réalisation -Qualité de la présentation générale du dossier -justesse des calculs techniques -pertinence des choix et options techniques -pertinence du choix des équipes -rigueur de l'étude -logique de la méthode suivie -Prise en compte de l'ensemble des contraintes techniques et réglementaires -prise en compte des contraintes de l'entreprise (contraintes commerciales, financières et d'organisation du personnel)</p> <p>Soutenance orale -qualité de la présentation orale -qualité de la synthèse -qualité de l'argumentation des choix et options retenus</p>
--	--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> -mettre en place les corrections nécessaires -prendre en charge la relation client en cas de difficulté -définir l'indice de performance qualitatif et quantitatif, et la rentabilité des chantiers <p>Assurer l'accompagnement technique et managérial des collaborateurs lors de la réalisation des prestations de finition</p> <ul style="list-style-type: none"> -contrôler visuellement les travaux -conseiller et reprendre le collaborateur dans le geste professionnel -accompagner et guider l'apprenti dans l'acquisition du geste -prendre position quant aux propositions techniques formulées par les collaborateurs et argumenter son point de vue <p>Gérer les impondérables</p> <ul style="list-style-type: none"> -Analyser les aléas importants (humains, techniques, météorologiques, coordination entre les différents corps d'état, délais de livraison, approvisionnement du chantier) sur les différents chantiers et prendre rapidement les décisions correctives qui s'imposent -établir si nécessaire les avenants au marché initial en cas de travaux supplémentaires ou de modifications <p>Activité 3 :</p> <p>Superviser la livraison du chantier</p> <ul style="list-style-type: none"> -établir les procès-verbaux (PV) de réception intermédiaire, partielle et/ou finale -assurer le contrôle final du chantier et rectifier, ou faire rectifier, les éventuels défauts, avant réception par le client -assurer la réception interne -transmettre le PV de réception et l'ordre de facturation 	<p>minutes de questionnement de la part du jury).</p>	<p>-pertinence des réponses apportées au jury</p>
<p>Bloc de compétences 4 : Créer et développer une entreprise de peinture en bâtiment</p>			

<p>Activité 1 : Conduire un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activité</p> <p>Activité 2 : Appliquer et faire appliquer les règles d'hygiène et de sécurité dans l'entreprise et sur les chantiers de peinture-finition</p> <p>Activité 3 : S'inscrire dans une démarche de développement durable propre au secteur du bâtiment</p>	<p>Activité 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> -ancrer son projet de création, de reprise ou de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur de la peinture, du bâtiment -construire le projet entrepreneurial, le « business model » de la création/reprise et du développement de l'entreprise -identifier et actionner les leviers d'aide (outils et structures) financiers et administratifs -construire un argumentaire, une présentation, une « storytelling », pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banquiers, investisseurs, clients...) <p>Activité 2 :</p> <p>Rédiger et faire évoluer le document unique</p> <ul style="list-style-type: none"> -Evaluer les risques professionnels en entreprise et sur chacun des chantiers, et procéder aux adaptations en fonction de l'évolution de l'activité et de la réglementation -mettre en place les actions et mesures de sécurité nécessaires à la protection des personnes <p>Rédiger, mettre en application et surveiller l'application du PPSPS (Plan Particulier de Sécurité et de Protection de la Santé)</p> <ul style="list-style-type: none"> -assurer la veille juridique dans le cadre de ses chantiers et de la présence simultanée de différents corps de métiers -rédiger le PPSPS pour les activités de pose en fonction des évolutions réglementaires -rédiger les procédures de mise en application des mesures de sécurité, en respect de la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité au travail (habilitations électriques, CACES...) -contrôler la mise en application du PPSPS -élaborer et mettre en place des outils de contrôle du matériel, des véhicules en intra et extra entreprise 	<p>Epreuve écrite :</p> <p>A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut d'auto-entrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur...), le candidat analysera l'ensemble de ces documents, avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche et son entreprise. Son point de vue devra être argumenté et illustré.</p> <p>Epreuve orale (15 jours après l'écrit)</p> <p>Le candidat analysera sa production écrite et apportera tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème et lui paraissant pertinent pour son secteur d'activité.</p>	<p>Epreuve écrite :</p> <ul style="list-style-type: none"> -les critères de viabilité du projet sont identifiés -les impacts financiers et patrimoniaux des choix sont énoncés et arbitrés -la présentation du projet est complète et fédère les acteurs (équipe, partenaires...) <p>Epreuve orale (15 jours après l'écrit)</p> <ul style="list-style-type: none"> -identification et mobilisation des relais intervenant dans la création/développement d'entreprises du bâtiment -l'argumentaire utilisé dans la présentation du projet est adapté et illustré d'exemples
--	--	---	---

	<p>-former, ou faire former, le personnel à l'occasion de toute évolution juridique ou normative</p> <p>Activité 3 : Gérer et éliminer les déchets de peinture-finition dans un souci de maîtrise des impacts environnementaux -assurer le tri sélectif des déchets selon la réglementation en vigueur (peinture, diluants, colles...) -définir les protocoles d'élimination des différents déchets liés à la pose de peinture et de revêtements (mise à disposition de contenants pour recueillir les fluides de nettoyage...) -veiller à l'application de la démarche par les collaborateurs</p> <p>S'inscrire dans un dispositif spécifique d'évacuation et de traitement des déchets -participer à la planification départementale d'élimination des déchets du BTP -participer à la mise en place des solutions d'élimination des déchets gérées par la profession, seule ou en partenariat avec les acteurs du déchet (exemple : Eco artisan)</p>		
Bloc de compétences 5 : Commercialiser l'offre de prestations de l'entreprise, y compris en anglais			
<p>Activité 1 : Définir la politique commerciale de l'entreprise de peinture en bâtiment</p> <p>Activité 2 : Déterminer la politique tarifaire applicable aux prestations de l'entreprise de peinture en bâtiment</p>	<p>Activité 1 : -concevoir une offre lisible à destination des particuliers et des professionnels sur le segment des prestations de l'entreprise -développer une gamme de prestations et de services spécifiques différenciant les compétences et savoir-faire particuliers de l'entreprise</p>	<p>Epreuve écrite - Examen terminal A partir d'une étude de cas exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analysera la situation commerciale de ladite entreprise et formulera une stratégie commerciale et de</p>	<p>Epreuve écrite - Examen terminal -pertinence de la segmentation des produits/services -clarté du positionnement commercial de l'entreprise -l'offre proposée est lisible et facilement identifiable par le client</p>

<p>Activité 3 : Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété...)</p> <p>Activité 4 : Identifier les souhaits du client et proposer une prestation adaptée à sa demande</p> <p>Activité 5 : Encadrer les ventes et l'après-vente de l'entreprise de peinture en bâtiment</p>	<p>Activité 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - définir le positionnement prix au regard des types de prestations offertes - -définir le taux de marge par nature de prestation et service -déterminer le taux de remise tarifaire applicable selon les prestations demandées et la taille du marché -encadrer les modalités ou facilités de paiement pouvant être accordées à la clientèle de particuliers ou de professionnels <p>Activité 3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> -concevoir un book présentant aux clients les réalisations, à l'usage du personnel et à destination des clients - concevoir et mettre en œuvre des actions de communication commerciale et de notoriété (mailing, opérations devis gratuit, etc) <p>Activité 4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> -reformuler les besoins, les modifications et les attentes du client -argumenter sur sa gamme de prestations et services -proposer des réalisations associant les tendances décoratives et technologiques (revêtements de sol, peinture, isolation thermique...) -être force de proposition dans le cadre de la réponse apportée au client, et adaptée à ses attentes <p>Activité 5 :</p> <ul style="list-style-type: none"> -conduire une négociation commerciale avec un client, un prescripteur en business to business, y compris en anglais -déterminer les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en fonction de l'évolution des tendances décoratives et technologiques, de la marge à réaliser... 	<p>communication réaliste, et en lien avec les ambitions de son dirigeant.</p> <p>En contrôle continu :</p> <p>Après une préparation écrite, le candidat développera à l'oral un argumentaire de commercialisation de prestations de peinture en bâtiment.</p> <p>Anglais - Epreuve orale</p> <p>Le candidat tirera au sort un texte court en anglais d'ordre économique ou en lien avec son activité de Peintre en bâtiment. Il se présentera, présentera son projet professionnel et s'exprimera sur le texte.</p>	<p>-cohérence de la politique tarifaire au regard des prestations proposées, des marchés</p> <p>En contrôle continu :</p> <ul style="list-style-type: none"> -efficacité commerciale et financière de l'offre retenue -pertinence des outils commerciaux produits au regard des produits et du marché local -efficacité des actions commerciales conduites (augmentation du trafic, du CA) -clarté de l'argumentation de vente -pertinence des réponses apportées aux objections des clients -pertinence et opérationnalité de la politique après-vente <p>Anglais - Epreuve orale</p> <ul style="list-style-type: none"> -fluidité dans la présentation orale de l'entreprise et de son savoir-faire en anglais -pertinence des réponses au regard des questions techniques et économiques posées -précision et adaptation du vocabulaire technique et économique employé
---	--	--	---

	<ul style="list-style-type: none"> -créer des fiches commerciales pour répondre aux clients sur les caractéristiques des prestations et services proposés par l'entreprise, et les variantes possibles - organiser l'après-vente et le suivi de prestation (retouches, etc.) 		
--	--	--	--

Bloc de compétences 6 : Gérer une entreprise de peinture en bâtiment au plan financier

<p>Activité 1 : Conduire le dossier financier de l'entreprise de peinture en bâtiment à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel...)</p> <p>Activité 2 : Piloter au quotidien la rentabilité de l'entreprise de peinture en bâtiment</p>	<p>Activité 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir la stratégie de l'entreprise à partir des documents comptables élaborées par l'expert-comptable -justifier et/ou expliquer la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices : conséquences des investissements effectués, des recrutements... -élaborer un plan de financement réaliste à destination du banquier, en diversifiant les sources de financements et en justifiant chacun des postes - Négocier un prêt, des facilités de trésorerie lors d'investissements avec des arguments adaptés -analyser la rentabilité, la santé financière de l'entreprise de peinture en bâtiment, au regard de son projet, de ses objectifs -identifier les indicateurs de la santé financière de l'entreprise et les utiliser comme caution auprès des donneurs d'ordre, des financeurs <p>Activité 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> -établir, pour chaque prestation, le seuil de rentabilité -contrôler le volume et la valeur des stocks et sa rotation -négocier les délais et les conditions fournisseurs -concevoir des tableaux de bord pour suivre l'activité au quotidien et procéder aux ajustements nécessaires 	<p>Etude de cas de gestion - Epreuve écrite</p> <p>Sous la forme d'une étude de cas, le candidat réalise une analyse de la situation financière d'une entreprise à partir de ses documents comptables et devra définir si le projet de reprise ou le projet du dirigeant est viable, et sous quelle(s) condition(s).</p>	<p>Etude de cas de gestion - Epreuve écrite</p> <ul style="list-style-type: none"> -pertinence et justesse des chiffrages réalisés -réalisme du plan de financement -justesse de l'analyse de la santé financière de l'entreprise de peinture en bâtiment -pertinence et réalisme des axes de progrès identifiés -le suivi financier de l'activité, des contrats, est réalisé et optimisé -pertinence des outils de suivi construits -le suivi de la trésorerie est périodique et permet la relance client -la rentabilité de l'entreprise est conforme à la rentabilité moyenne du secteur de la peinture en bâtiment
---	--	---	---

Bloc de compétences 7 : Gérer les ressources humaines du salon

<p>Gestion des ressources humaines dans le respect des principes du droit du travail</p>	<p>Préparer et mener le recrutement d'un collaborateur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise lors du projet de recrutement d'un collaborateur (expérience professionnelle, diplôme) - Rédiger une offre d'emploi, une définition de poste en CDI, en CDD, en intérim - Etablir la liste des tâches et la fiche de poste du nouvel embauché. - Contractualiser la collaboration, dans le respect de la convention collective. - Mener l'entretien de recrutement et organiser une session d'essai, si nécessaire <p>Développer les compétences des salariés</p> <ul style="list-style-type: none"> -Elaborer le plan de formation de l'entreprise pour intégrer les innovations techniques, réglementaires, tendance et le développement personnel des salariés - Assurer l'accompagnement des collaborateurs lors des prestations : conseiller le collaborateur dans son perfectionnement de son « geste professionnel » <p>Analyser et améliorer l'organisation du travail du salon</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérer les pics d'activité et mettre en œuvre les mesures à même de l'atténuer et de l'accompagner - Rationnaliser et optimiser l'organisation du travail, notamment dans l'élaboration des plannings - Définir les modalités d'attribution des chantiers afin de fluidifier l'activité au sein des équipes en fonction des compétences et des matériels -Mettre en place une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en lien avec les accords de branche et les contraintes d'éloignement <p>Diriger les équipes de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduire les entretiens professionnels (entretiens d'évaluation, de fixation d'objectif, de régulation...) - Analyser les comportements des salariés et gérer le volet relationnel des collaborateurs entre eux, avec les clients, les fournisseurs 	<p>A l'écrit : Etude de cas de GRH</p> <p>Sous la forme d'un cas décrivant l'organisation RH d'une entreprise, le candidat analyse l'efficacité de la structure et préconise des axes d'amélioration, qu'il chiffrera et déclinera en solutions opérationnelles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et précision de la stratégie RH formulée au regard de l'entreprise - Efficacité des équipes constituées - Adéquation des profils avec les prestations à réaliser, les délais à honorer - Respect du droit du travail - Les équipes constituées sont corrélées à la charge de travail (recrutement, GPEC...) - Cohérence des plannings réalisés - clarté des objectifs fixés à l'équipe - périodicité et nature des entretiens programmés
---	---	---	--

Bloc de compétences 8 : Recruter et former un alternant

<p>Former et accompagner l'apprenant dans le métier de peintre en bâtiment</p>	<p>Recruter et intégrer le jeune dans l'entreprise de second-œuvre du bâtiment</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise et le diplôme visé - contractualiser la collaboration tripartite (compléter le contrat d'apprentissage, le contrat de professionnalisation, sélectionner le CFA) dans le respect de la convention collective - Accueillir et intégrer l'apprenant dans l'entreprise <p>Former et accompagner dans l'acquisition des compétences</p> <ul style="list-style-type: none"> - traduire le référentiel du diplôme en situation de travail dans l'entreprise - Organiser et graduer les situations de travail pour transmettre les compétences (un geste, une technique) - Organiser des situations de travail pour évaluer les compétences acquises - Définir les critères d'évaluation au regard du diplôme préparé -adapter le parcours d'apprentissage aux résultats d'évaluation de l'alternant, à son rythme de progression, aux impératifs et contraintes de l'entreprise -adapter sa communication et ses consignes au profil du jeune en situation professionnelle afin de prévenir les prises de risques, la démotivation, etc. 	<p>A l'oral : Mise en situation d'apprentissage (alternance)</p> <p>Le candidat tire au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre générale ou problématique. Il analyse la situation décrite et formule des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage/tuteur et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence du profil/diplôme au regard de l'entreprise - clarté des limites de la mission du maître d'apprentissage - La situation d'apprentissage est correctement analysée tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune -Qualité pédagogique : le séquençage des apports est cohérent, la progression pédagogique articulée dans le temps -Respect du cadre légal du contrat d'apprentissage/de professionnalisation -clarté des consignes/recommandations données
---	--	--	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle