

ECVET Construire en terre	Le marché de la construction en terre	Unité E
---------------------------	--	----------------

Acquis d'apprentissage		Niveau 4
SAVOIRS	APTITUDES	
<ul style="list-style-type: none"> - Avantages et spécificités de la construction en terre : phonique, thermique, énergie grise, bilan carbone, hygrométrie, résistance au feu, toxicité, biodégradabilité, recyclage - Contexte historique et géographique - Techniques et terminologies locales et régionales - Construction écologique, outils, matériaux d'isolation, produits en terre pour la construction - Gestion d'une petite entreprise : <ul style="list-style-type: none"> o Devis, quantités et spécifications o Image et identité de la société o Contrats o Plan de trésorerie o Service après vente et entretien o Assurances, responsabilités et garanties o Produits de la construction en terre o Appréciation des risques : connaissances de base - Provenance des matériaux et outils (producteurs et fournisseurs) - Etude du marché régional, groupes cibles spécifiques - Plans marketing et stratégie - Réseaux d'acteurs de la construction en terre - Certifications et affiliations - Cadre réglementaire s'appliquant aux ouvrages et matériaux en terre - Construction écologique, outils, matériaux d'isolation, produits en terre pour la construction - Santé et sécurité au travail 	<ul style="list-style-type: none"> - Développer un argumentaire marketing avec les avantages économiques, techniques, sociaux, esthétiques et écologiques des techniques de construction en terre - Développer une stratégie de communication - Se présenter de façon professionnelle - Faire une étude de marché régional - Ecrire un plan de marketing - Préparer une estimation des coûts et un métré, - Informer le maître d'ouvrage, le maître d'œuvre et les autres entreprises au sujet des contraintes spécifiques des ouvrages en terre - Coordonner le calendrier des travaux terre avec les contractants et le client - Etablir l'étendue/la limite de ses responsabilités - Etablir la portée de ses travaux - Transmettre son appréciation du projet et des plans 	
COMPETENCE		
<ul style="list-style-type: none"> - Analyser le marché régional et développer une stratégie commerciale pour une petite entreprise dans la construction en terre - Faire une estimation des coûts, établir un devis et le communiquer au client - Elaborer une stratégie de marketing actif et la mettre en œuvre - Coordonner le travail avec la formation continue de l'équipe - Développer un réseau de soutien professionnel - Gérer des stages, des stagiaires et des bénévoles - Informer des non-spécialistes sur les techniques de construction en terre anciennes et contemporaines, les propriétés de l'argile, les avantages de la terre par rapport aux matériaux de construction conventionnels 		

ECVET Construire en terre	Le marché de la construction en terre	Unité E
---------------------------	--	----------------

Critères et indicateurs pour l'évaluation des aptitudes		Niveau 4
Critères	Indicateurs	
Lire et comprendre les plans	- Les quantités sont correctement calculées en fonction des plans fournis	
Calcul des coûts	<ul style="list-style-type: none"> - Les quantités calculées sont justes : - L'utilisation des machines et engins est bien calculée - Lors du calcul de ratios horaires, tous les facteurs nécessaires sont pris en considération 	
Etablissement d'un devis	<ul style="list-style-type: none"> - L'offre est clairement présentée - L'offre correspond aux conditions fixées dans le cadre du contrat 	

Exigences et tolérances selon la réglementation en vigueur

D'autres compétences en marketing ne peuvent pas être objectivement examinées. Il est uniquement possible d'examiner les savoirs sur le sujet.