



CATALOGUE

FORMATIONS 2026





Nos chiffres clés 2025

+ 100

***formations
réalisées en 2025***

+ 250

***apprenants
formés en 2025***

+ 95 %

***de réussite
apprenants en 2025***

+ 99 %

***de satisfaction
client en 2025***

formation@tslbusiness.com

Notre Organisme de Formation

Éditeur de logiciels pour les professionnels depuis 2013, nos outils sont spécialement conçus pour satisfaire tous les besoins des entreprises du secteur BTP ! Nous mettons l'accent sur la relation, le service et l'accompagnement, car nous croyons que le progrès n'a de valeur que s'il respecte l'Humain.



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :

Actions de formation

Vous pouvez retrouver nos référents pour toutes vos questions spécifiques par téléphone **09 70 19 44 61** ou par email [**formation@tslbusiness.com**](mailto:formation@tslbusiness.com)

Télécharger nos ressources

[Notre charte d'engagement Handicap](#)

[Nos conditions générales de vente](#)

[Suivi de l'avancement de notre politique d'accessibilité](#)

[Notre règlement intérieur & organigramme](#)

TSL BUSINESS - 323 CHEMIN DES PLAINES - 06370 MOUANS-SARTOUX
TÉL : 09 70 19 44 61 - FORMATION@TSLBUSINESS.COM
SAS AU CAPITAL DE 50 000 EUROS
RCS CANNES SIRET 793 443 052 00048 - N° TVA CEE FR 93 793 443 052
DÉCLARATION D'ACTIVITÉ N° 93061106506



Ensemble, construisons l'avenir digital du BTP

The image shows a construction worker in a white hard hat and shirt, smiling and looking at a tablet. The background is a screenshot of the ProGB software dashboard. The dashboard includes a search bar, a navigation menu on the left, and several data cards and charts.

Ma trésorerie
Solde au 16/01/2025
2 381 524,21 €

Devis en attente
1 devis envoyé
+2 devis à l'étude

Chantiers
56 en cours
+20 à l'étude

Mon top ouvrages
Entre le 01/02/2024 et aujourd'hui

Ouvrage	Montant (KE)
#MO 1 per...	500,00
Aménagement...	150,00
cloison	50,00
Kit sola...	30,00
#demo - ...	20,00

Calendar view: Lun. 13, Mar. 14, Mer. 15, Jeu. 16, Ven. 17, Sam. 18, Dim. 19

Nos Formations

DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS POUR LES ENTREPRISES DU BTP

1

POSER LES FONDATIONS DE SON ENTREPRISE

- **OF-création** Créer ma boîte BTP : les bons choix dès le départ
- **OF-factor** Facturer sans stress : les bases réglementaires du BTP

2

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ ET TROUVER DES CLIENTS

- **OF-com** Plus de chantiers, moins de galère : booster sa communication
- **OF-gestion** Patron du BTP : mieux gérer, mieux décider, mieux diriger

3

GAGNER DU TEMPS ET MIEUX ORGANISER SES CHANTIERS

- **OF-temps** Chantiers organisés, délais maîtrisés : le temps est de votre côté

4

MAÎTRISER LES OUTILS NUMÉRIQUES DU BTP

- **OF-PGB1** ProGBat Niveau 1 : devis & factures sans prise de tête
- **OF-PGB2** ProGBat Niveau 2 : maîtriser ses achats et suivre la rentabilité chantier



TSL Business

 TSL Business

Poser les **fondations** de son entreprise

1

● OF-création

CRÉER MA BOÎTE BTP : LES BONS CHOIX DÈS LE DÉPART

OBJECTIFS DE LA FORMATION

En une journée, repartez avec un plan clair et les bons outils pour créer et structurer votre activité dans le bâtiment.



Durée :
7 heures



Horaires :
8h - 12h / 13h30 - 16h30



Délai d'accès :
Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :
En visioconférence



Modalités :
En *inter-entreprise* uniquement



Accessibilité :
Accessible aux personnes en situation de handicap



Nombres de participants :
4   8 stagiaires par session



Coût pédagogique :
190   la session / par stagiaire

PUBLICS ET PRÉREQUIS

- Toute personne ayant un projet de création d'entreprise
- Aucun prérequis nécessaire

MODALITÉS DE RÉALISATION

- Formation en inter-entreprise, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible via un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

  l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Choisir la structure juridique et fiscale la plus adaptée au secteur BTP (EI, SASU, SARL, micro-BIC, TVA spécifique bâtiment...)
- Monter un business plan orienté chantiers (investissements matériels, besoins en tr sorierie, délais de paiement clients, assurance décennale)
- Identifier leurs premiers clients et marchés
- Maîtriser les obligations légales et assurances propres au BTP (décennale, RC pro, sécurité)
- Construire leur stratégie commerciale et de communication : devis clairs, relances, présence locale et digitale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-  tude de cas pratiques
- Support de présentation
- Production de livrables
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

CRÉER MA BOÎTE BTP : LES BONS CHOIX DÈS LE DÉPART

De l'idée à vos premiers clients, ce programme vous guide pas à pas pour transformer votre projet BTP en une entreprise solide, rentable et prête à relever ses premiers chantiers. Grâce à des outils concrets et des cas pratiques, vous repartirez avec un plan clair pour démarrer sans faux pas.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1 - Bien choisir sa structure BTP (2h)

- Statuts juridiques adaptés au bâtiment
- Régimes fiscaux et sociaux (TVA à 10 %, 20 %, autoliquidation, etc.)
- Obligations administratives (immatriculation, garantie décennale, RC pro)

2 - Construire un business plan réaliste (2h)

- Prévoir ses charges spécifiques (matériaux, sous-traitance, main d'œuvre)
- Anticiper les délais de paiement clients et besoins en trésorerie
- Outils pour calculer son seuil de rentabilité

3 - Se lancer sur son marché (1h30)

- Identifier les bons clients : particuliers, architectes, marchés publics
- Définir sa zone géographique et sa stratégie de prospection

4 - Piloter son activité dès le départ (1h30)

- Utiliser un logiciel métier pour devis / factures
- Construire un process simple de suivi client / chantier
- Mettre en place des outils de communication (site web, fiche Google, réseaux pros)

● OF-facture

FACTURER SANS STRESS : LES BASES RÉGLEMENTAIRES DU BTP

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Marre de transpirer devant vos factures ?
On vous aide à faire rimer
"réglementation" avec "tranquillité" !
Apprenez les règles du BTP sans jargon,
maîtrisez les bons réflexes et gagnez en
confiance pour facturer sereinement.



Durée :

14 heures



Horaires :

8h - 12h / 13h30 - 16h30



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En visioconférence



Modalités :

En *inter-entreprise* uniquement



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

4 à 8 stagiaires par session



Coût pédagogique :

340 € la session / par stagiaire

PUBLICS ET PRÉREQUIS

- Toute personne souhaitant connaître les bases réglementaires de la facturation
- Aucun prérequis nécessaire

MODALITÉS DE RÉALISATION

- Formation en inter-entreprise, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible via un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Produire des documents commerciaux conformes à la réglementation et aux règles propres au secteur du BTP
- Appliquer les bons taux de TVA en fonction des opérations réalisées
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques de relance et de recouvrement des factures
- S'adapter aux réformes de la facturation électronique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Support de présentation
- Production de livrables
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

FACTURER SANS STRESS : LES BASES RÉGLEMENTAIRES DU BTP

Marre de transpirer devant vos factures ? On vous aide à faire rimer "réglementation" avec "tranquillité" ! Apprenez les règles du BTP sans jargon, maîtrisez les bons réflexes et gagnez en confiance pour facturer sereinement.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 – Poser des fondations solides

1 - Contractualiser un chantier en toute sécurité (2h)

- Donner au devis sa vraie valeur et comprendre ce qui est obligatoire
- CGV : pourquoi elles sont indispensables, et comment les utiliser

2 - Le cadre réglementaire : comprendre pour ne plus subir (3h)

- La facture décryptée : formalisme, mentions obligatoires, erreurs à éviter
- TVA & Contrôle fiscal : anticiper, s'organiser, se protéger

3 - Facturation électronique : anticiper les changements à venir (2h)

- Ce qui change concrètement pour les entreprises du BTP
- Les échéances, les impacts, les pièges à éviter

Jour 2 – Maîtriser les spécificités du BTP

4 - Les parcours de facturation propres au BTP (2h)

- Acompte ou situation d'avancement : choisir le bon schéma
- Comprendre et gérer les garanties de marché

5 - Le suivi client : sécuriser vos paiements (1h30)

- Gérer les échéances et appliquer les pénalités
- Connaître vos recours sans envenimer la relation client

6 - Déductions et majorations : ne plus laisser d'argent sur la table (1h30)

- Révision de prix, avenants, comptes prorata...
- Comprendre quand et comment appliquer chaque mécanisme

7 - Serious Game : apprendre en pratiquant (2h)

- Analyse d'un cas réel de facturation défailante
- Échanges, réflexes et bonnes pratiques à appliquer



TSL Business

 TSL Business

**Développer son
activité et trouver
des clients**

2

PLUS DE CHANTIER, MOINS DE GALÈRE : BOOSTER SA COMMUNICATION !

Dans le BTP, la communication ce n'est pas que des logos et des réseaux sociaux : c'est ce qui vous aide à décrocher plus de chantiers, inspirer confiance et fidéliser vos clients. Pendant ces deux jours, vous apprendrez à mettre en valeur votre savoir-faire, à construire une image pro qui vous ressemble et à utiliser les bons outils pour faire parler de vous... sans y passer vos soirées !

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 : Poser les bases de sa communication

1 - Trouver son cap (3h30)

- Définir ses valeurs différenciantes (qualité, réactivité, proximité, savoir-faire...)
- Comprendre son marché local et ses cibles : particuliers, architectes, maîtres d'œuvre, promoteurs

2 - Construire une identité de marque forte (3h30)

- Définir son positionnement : artisan, entreprise, partenaire de confiance
- Créer un message clair et percutant
- Élaborer sa signature visuelle

Jour 2 : Communiquer efficacement et attirer plus de clients

3 - Soigner la relation client au quotidien (2h)

- Les bons réflexes de communication : avant, pendant et après le chantier
- Savoir dire "non" sans perdre un client
- L'importance du non-verbal et du comportement sur le chantier

4 - Gagner en visibilité grâce au digital (3h)

- Les bases du marketing digital pour le BTP : site, fiche Google, réseaux sociaux
- Construire une stratégie simple de communication en ligne
- Créer un plan de communication simple et efficace

5 - Mobiliser son équipe autour de la communication (2h)

- Impliquer ses collaborateurs dans l'image de l'entreprise
- Valoriser le travail de l'équipe sur les réseaux
- Mettre en place des outils internes simples

PATRON DU BTP : MIEUX GÉRER, MIEUX DÉCIDER, MIEUX DIRIGER

Diriger une entreprise du BTP, c'est jongler entre chantiers, clients et équipes. Cette journée vous aide à prendre du recul, à mieux organiser votre quotidien et à renforcer votre posture de dirigeant pour décider plus vite, motiver vos équipes et piloter votre activité avec sérénité.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1 - Le rôle du dirigeant BTP (1h30)

- Les postures clés du chef d'entreprise : gestionnaire, meneur, visionnaire
- Identifier ses forces et ses axes de progression
- Les erreurs fréquentes des dirigeants BTP... et comment les éviter

2 - Gérer et piloter efficacement (1h30)

- Organiser son entreprise : priorités, tableaux de bord, outils de suivi
- Gérer ses finances et sa rentabilité sans perdre de vue le terrain
- Trouver le bon équilibre entre chantiers, clients et administratif

3 - Décider et anticiper (1h)

- Prendre les bonnes décisions au bon moment
- Lire ses chiffres pour piloter (CA, marge, trésorerie, rentabilité chantier)
- Anticiper les périodes creuses et les risques du métier

4 - Manager et motiver ses équipes (1h30)

- Motiver sans toujours devoir contrôler
- Mieux communiquer avec ses équipes et sous-traitants
- Gérer les tensions ou les baisses de motivation

5 - Gérer son temps et garder le cap (1h30)

- Déléguer sans perdre le contrôle
- Se libérer du stress du quotidien
- S'organiser pour retrouver du temps pour soi et pour piloter son entreprise
- Construire sa feuille de route de dirigeant



TSL Business

 TSL Business

**Gagner du temps et
mieux organiser ses
chantiers**

3

CHANTIERS ORGANISÉS, DÉLAIS MAÎTRISÉS :

LE TEMPS EST DE VOTRE CÔTÉ

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vous aide à remettre de l'ordre dans vos journées et vos chantiers : comprendre vos priorités, planifier plus efficacement et retrouver le plaisir de piloter sans subir.



Durée :

14 heures



Horaires :

8h - 12h / 13h30 - 16h30



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En visioconférence



Modalités :

En *inter-entreprise* uniquement



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

4 à 8 stagiaires par session



Coût pédagogique :

340 € la session / par stagiaire

PUBLICS ET PRÉREQUIS

- Toute personne souhaitant améliorer la gestion de son temps dans le cadre de ses activités professionnelles BTP
- Aucun prérequis nécessaire

MODALITÉS DE RÉALISATION

- Formation en inter-entreprise, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible via un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Mieux comprendre leur relation au temps et aux priorités
- Gagner en efficacité dans l'organisation de leurs chantiers et de leur quotidien
- Utiliser des outils concrets pour planifier, anticiper et déléguer
- Réduire le stress et éviter les retards grâce à une gestion du temps adaptée au BTP

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Support de présentation
- Production de livrables
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

CHANTIERS ORGANISÉS, DÉLAIS MAÎTRISÉS :

LE TEMPS EST DE VOTRE CÔTÉ

Toujours à courir après le temps ? Cette formation vous aide à remettre de l'ordre dans vos journées et vos chantiers : comprendre vos priorités, planifier plus efficacement et retrouver le plaisir de piloter sans subir.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 – Mieux se connaître et reprendre le contrôle

1 - Analyser son rapport au temps (2h)

- Identifier son profil temps : réactif, planificateur ou multi-tâches
- Repérer ses "voleurs de temps" et apprendre à dire "non"

2 - Les principes de la maîtrise du temps (2h)

- Distinguer urgent vs important
- Poser ses priorités avec des méthodes simples

3 - Structurer son temps de travail (3h)

- Créer sa "routine chantier" efficace
- Intégrer la gestion du temps dans la réalité BTP

Jour 2 – Organiser et planifier ses chantiers

1 - La planification de chantier (2h)

- Anticiper les délais dès le devis
- Définir les étapes clés et les jalons de production
- Planifier les interventions, livraisons et sous-traitants

2 - Les outils du chef d'orchestre (2h)

- Tableaux, plannings et logiciels de suivi de chantier
- Gérer les aléas sans perdre le fil du chantier

3 - Process et mise en pratique (3h)

- Cas pratique : bâtir son process "chantier type"
- Identifier les points de blocage et les optimiser
- Formaliser un plan d'action individuel "anti-galère"



TSL Business

 TSL Business

Maîtriser les outils numériques du BTP

4

PROGBAT NIVEAU 1 : DEVIS & FACTURES SANS PRISE DE TÊTE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à gérer toutes les phases de leur activité de vente (devis, facture et suivi client) dans le secteur du BTP via le logiciel de gestion ProGBat.



Durée :

4 heures



Horaires :

8h - 12h ou 13h - 17h



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En visioconférence



Modalités :

En intra-entreprise uniquement



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

8 stagiaires par session maximum



Coût pédagogique :

440 € la session en groupe

PUBLICS ET PRÉREQUIS

- Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances sur la chaîne de vente sous le logiciel ProGBat
- Disposer d'un compte sur l'outil ProGBat

MODALITÉS DE RÉALISATION

- Formation en intra-entreprise, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible via un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Naviguer dans le logiciel ProGBat
- Rédiger et communiquer les documents commerciaux (devis, factures)
- Connaître les bases de la facturation dans le BTP

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Support de présentation
- Production de livrables
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

INDICATEURS PERFORMANCE

(depuis 07/2024 à 01/2026)

- 54 sessions de formations réalisées
- 98,15% de réussite

PROGBAT NIVEAU 1 : DEVIS & FACTURES SANS PRISE DE TÊTE

Cette formation en intra-entreprise exclusivement aidera les participants à gérer toutes les phases de leur activité de vente (devis, facture et suivi client) dans le secteur du BTP via le logiciel de gestion ProGBat.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1 - Présentation générale de la solution (1h)

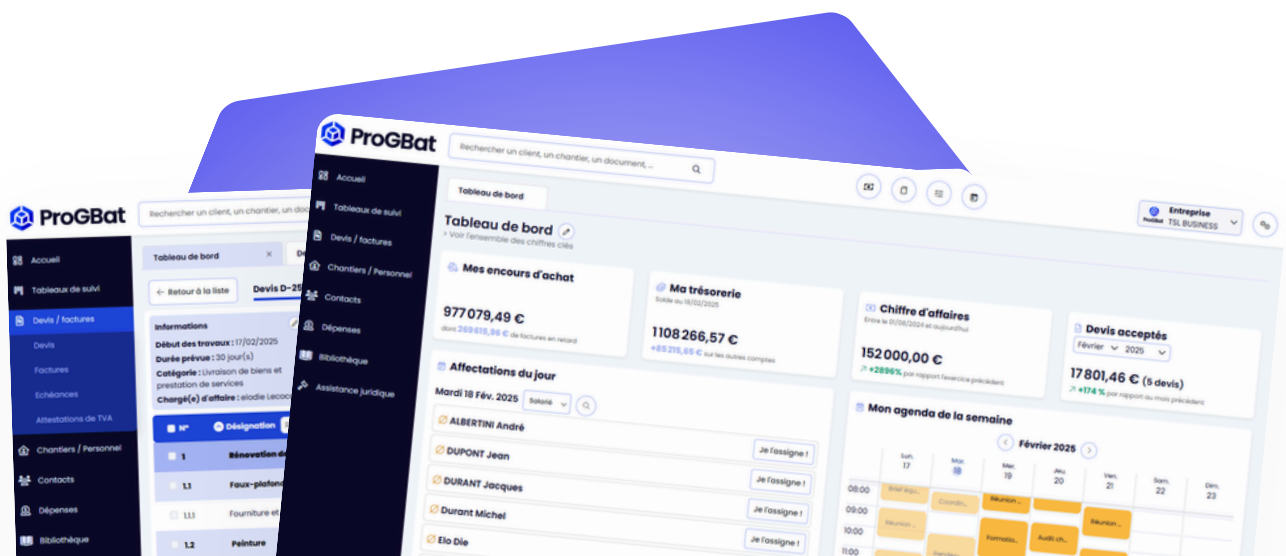
- Les licences et options
- Présentation de l'interface
- Présentation du tableau de bord
- Ressources utiles

2 - Rédiger et envoyer un devis (1h30)

- Création d'un devis
- Chiffrage de devis et synthèse
- Envoi par mail et signature électronique
- Attestation de TVA, suivi et astuces

3 - Facturer et gérer sa facturation (1h30)

- Création d'un acompte, d'une facture de situation et d'une facture de solde
- Ajouter un avenant et annuler une facture
- Pointer un règlement et relancer un client
- Focus sur la retenue de garantie



PROGBAT NIVEAU 2 : MAÎTRISER SES ACHATS ET SUIVRE LA RENTABILITÉ CHANTIER

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation en intra-entreprise exclusivement, aidera les participants à suivre la rentabilité de leur chantier en maîtrisant la gestion des dépenses fournisseurs, sous-traitants et personnels via le logiciel de gestion ProGBat.



Durée :

4 heures



Horaires :

8h - 12h ou 13h - 17h



Délai d'accès :

Réponse sous 48h pour une session de formation à J+15, selon disponibilités



Lieu :

En visioconférence



Modalités :

En *intra-entreprise* uniquement



Accessibilité :

Accessible aux personnes en situation de handicap.



Nombres de participants :

8 stagiaires par session maximum



Coût pédagogique :

440 € la session en groupe

PUBLICS ET PRÉREQUIS

- Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances sur la chaîne des dépenses sous le logiciel ProGBat
- Disposer d'un compte sur l'outil ProGBat

MODALITÉS DE RÉALISATION

- Formation en intra-entreprise, délivrée en distanciel sur une plateforme de visioconférence
- Accès à la salle virtuelle possible via un lien de connexion communiqué en amont de la formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Saisir et catégoriser les dépenses associées aux affaires
- Suivre la rentabilité des chantiers
- Planifier des affaires et répartir des effectifs

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Support de présentation
- Production de livrables
- Mise à disposition de documents support suite à la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Questionnaire d'évaluation (QCM)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation non certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de formation

INDICATEURS PERFORMANCE

(depuis 07/2024 à 01/2026)

- 54 sessions de formations réalisées
- 98,15% de réussite

PROGBAT NIVEAU 2 : MAÎTRISER SES ACHATS ET SUIVRE LA RENTABILITÉ CHANTIER

Cette formation en intra-entreprise exclusivement aidera les participants à suivre la rentabilité de leur chantier en maîtrisant la gestion des dépenses fournisseurs, sous-traitants et personnels via le logiciel de gestion ProGBat.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1 - Présentation générale de la solution (30min)

- Les licences et options
- Présentation de l'interface
- Présentation de la fiche chantier
- Ressources utiles

2 - Le cycle d'achat sous ProGBat (1h30)

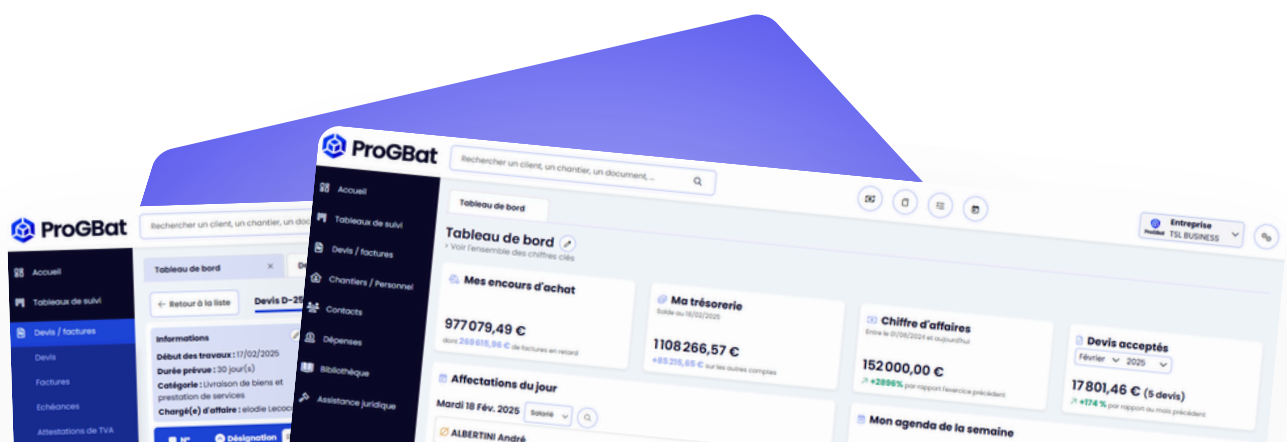
- Gestion des commandes fournisseurs et sous-traitants
- Réception des commandes et gestion des reliquats
- Saisir une facture de dépense

3 - La gestion du personnel (1h30)

- Planification de chantier
- Saisie des heures par l'utilisateur
- Saisie des heures par les salariés (compagnons)

4 - Le suivi de rentabilité chantier (30 min)

- Fiche chantier
- Analyse du chantier
- Chiffres clés et tableau de bord





TSL Business

Et maintenant ?

COMMENT SUIVRE UNE FORMATION TSL BUSINESS ?

Étape 1

PRENDRE UN RDV DÉCOUVERTE

Lors d'un rendez-vous de 30 minutes, nous analysons vos besoins en formation et vous accompagnons dans l'identification des modalités de prise en charge par votre OPCO

CONTACTEZ-NOUS

Contactez dès maintenant notre technico-commercial par email formation@tslbusiness.com ou par téléphone **09 70 19 44 61**

Étape 2

CHOIX DE LA DATE ET SIGNATURE

Vous avez choisi votre formation ? Choisissez la date et signez électroniquement votre convention de formation

Étape 3

MONTEZ EN COMPÉTENCE !

Le jour de la formation, profitez de l'expérience de nos formateurs pour monter en compétence et échanger sur des sujets qui vous concernent au quotidien !

Étape 4



Contactez-nous !

www.tslbusiness.com

formation@tslbusiness.com

09 70 19 44 61