

Etablir un devis et vendre son offre de propreté - Présentiel

DURÉE

2 jours en présentiel 700€ HT/ personne en inter-entreprises

TARIF



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Analyser une demande de prestation de propreté
Savoir établir un devis en intégrant tous les éléments à calculer
Apprendre à présenter une offre percutante et pertinente
S'entraîner sur des cas concrets

PROCHAINES SESSIONS

TOURS

- ~~jeudi 11 décembre + vendredi 12 décembre~~

N'hésitez pas à [contacter votre centre régional](#) afin de connaître l'ensemble des sessions.

LE PROGRAMME

Analyser une demande de prestation de propreté

Les cahiers des charges

Le contrat de moyen

Le contrat de résultat

Les différents éléments du cahier des charges

Les exemples de programme de nettoyage

Établir son devis

L'identification des éléments à calculer

Les temps d'intervention et les coûts d'exploitation

La notion de cadence de travail : la vitesse d'exécution, le rendement global

Le calcul des temps d'exécution

Les facteurs qui peuvent influencer la cadence

Les notions de temps et un exemple de tableau de fréquences

La maîtrise des coûts d'exploitation : le coût réel d'exploitation, les charges de structure, le seuil de rentabilité

Les différents coûts : les coûts fixes (salaires, loyers...) et les coûts variables (matériels, produits de nettoyage...)

Le résultat d'exploitation et le principe de calcul

Identifier les éléments négociables pour le client

La grille de sélection des prestataires

La grille des éléments à négocier

Présenter son offre

Les facteurs clés de succès d'une offre pertinente

Les caractéristiques d'une offre percutante

Les 10 enseignements de Yoda...

PUBLIC

Dirigeants, Responsables d'exploitation, Commerciaux

DURÉE

2 jours en présentiel

COMPÉTENCES VISÉES

Établir une offre commerciale pertinente et percutante à partir des attentes du client

Maîtriser les coûts de revient et établir un prix de vente suivant les directives de l'entreprise

Identifier les éléments négociables pour le client

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthode participative avec des exercices effectués en sous-groupes, jeux de rôle, exercices et échanges d'expérience

Animateur

Consultant-formateur spécialisé dans la vente et la négociation

INFORMATION COMPLÉMENTAIRE

Programme - version 31 janvier 2023

[Téléchargez le catalogue complet](#)

INFORMATIONS UTILES

PUBLIC :

Dirigeants, Responsables d'exploitation, Commerciaux

PROCHAINES SESSIONS :

[Voir les sessions programmées](#)

PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Vente régulière de prestations de propriété, présentation régulière de devis

VALIDATION :

A la fin de la formation, une attestation de stage est remise à chaque participant

Code de formation **CO723**