

Etablir un devis de travaux exceptionnels - Présentiel + distanciel

DURÉE

14 heures en présentiel +
distanciel

TARIF

590€HT/pers



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Elaborer une estimation pour des travaux exceptionnels en tenant compte des ressources nécessaires et des conditions d'exécution des travaux de propreté

PROCHAINES SESSIONS

ANGERS

- vendredi 3 avril + jeudi 2 juillet

Pour toute question, n'hésitez pas à [contacter votre centre régional](#).

LE PROGRAMME

Identifier les besoins connexes à la prestation de nettoyage

L'écoute des besoins et des attentes du client
L'identification des zones fortement souillées
Les contraintes spécifiques
Les besoins saisonniers
Les événements spéciaux

Assurer une veille technologique

Les bonnes sources d'information
Les événements et conférences
Les réseaux
Organiser une routine de veille

Identifier les éléments susceptibles d'influencer les travaux

La collecte des informations
L'analyse des conditions d'exécution
Les essais avant travaux

Rechercher des éléments de ressources

Les machines et produits de nettoyage
Les processus de nettoyage spécifiques

Choisir ou déterminer le processus de nettoyage

Étude comparative des différents processus de remise en état
Les moyens matériels et produits
Les rendements
Les coûts associés

Prévoir l'organisation des travaux

L'ordonnancement et le lancement des travaux
Les moyens humains, compétences
Le suivi et la coordination des travaux

Établir le devis en tenant compte des paramètres d'exploitation

Le calcul du coût main d'œuvre
Le calcul du coût du matériel et des produits
Le calcul des coûts fixes
Le calcul du coût de revient
Le calcul du prix de vente
Les ratios de vérification

Renforcer la valeur perçue de ses offres de propreté

Le prix que le client est « prêt à payer » et sa valeur perçue

Les leviers de renforcement de la valeur perçue des offres

L'identification des critères de choix des clients

Traiter et vaincre les objections prix de vos clients

Les attentes et les besoins du client

Les raisons des objections du client sur ses offres

Les parades pour traiter les objections

La procédure de traitement AFRIQA

PUBLIC

Encadrants d'exploitation de proximité, chefs de site(s) et responsables de secteur

DURÉE

14 heures, réparties de la façon suivante :

2 classes virtuelles de 3h30 + 1 journée de formation présentielle (7h)

COMPÉTENCES VISÉES

Participer à la veille et au développement commercial de son secteur

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes et moyens pédagogiques : outils de positionnement, jeux pédagogiques, études de cas, exercices et travaux de groupe, e-learning

Modalités d'évaluation : questionnaire d'évaluation des acquis

Animateur : Consultant-formateur spécialisé dans les techniques de vente et de suivi commercial

INFORMATION COMPLÉMENTAIRE

Les participants doivent disposer d'un ordinateur avec casque audio, microphone et webcam ainsi qu'une connexion internet

Programme - version novembre 2025

[Téléchargez le catalogue complet](#)

Code de formation **CO178**

INFORMATIONS UTILES

PUBLIC :

Encadrants d'exploitation de proximité, chefs de site(s) et responsables de secteur

PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Bonne maîtrise de la langue française écrite et orale

VALIDATION :

Une validation des acquis est réalisée à l'issue de la formation.
Une attestation de stage est remise à chaque participant.