

# 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

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.