

Déterminer le prix de vente de ses prestations - Classe virtuelle

DURÉE	TARIF
3 heures	250€HT/personne



INFORMATIONS UTILES

PUBLIC :

Dirigeant
 Responsable d'exploitation
 Responsable commercial
 Collaborateur souhaitant se perfectionner sur cette thématique

PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Avoir une connaissance des techniques de nettoyage

VALIDATION :

Un test de positionnement est réalisé en amont de la formation et une validation des acquis est réalisée à l'issue de la formation. A la fin de la formation, une attestation de stage est remise à chaque participant.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les coûts de revient d'une prestation de nettoyage pour établir un prix de vente qui répond aux attentes du client et correspond aux pratiques du secteur.

LE PROGRAMME

Maîtriser les règles de calcul des temps de travail

Les cadences de travail : vitesse d'exécution, rendement global
 Les notions de temps d'intervention et les fréquences
 Le calcul des temps d'exécution

Etablir le prix de vente selon les paramètres d'exploitation

La maîtrise des coûts d'exploitation : coût réel, charges de structure, seuil de rentabilité...
 Les différents coûts :

- coûts fixes (salaires, loyers...)
- coûts variables (matériels, produits de nettoyage)

Le compte d'exploitation prévisionnel

Les leviers pour améliorer la rentabilité de ses prestations

PUBLIC

Dirigeant

Responsable d'exploitation
Responsable commercial
Collaborateur souhaitant se perfectionner sur cette thématique

DURÉE

3 heures en distanciel

COMPÉTENCES VISÉES

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

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Animateur expert :

Le formateur est un expert dans l'établissement des devis, il est spécialisé dans la vente et la négociation des offres de service.

La Pédagogie active en classe virtuelle :

Le formateur recourt à un ensemble de méthodes pédagogiques favorisant l'apprentissage expérientiel et collaboratif, dans lequel les participants acquièrent de nouvelles compétences par la résolution de problèmes, à travers l'exercice de cas pratiques en classe virtuelle.

La session de formation alterne les phases d'apports de contenu, d'entraînements et d'échanges entre pairs sur des sujets de situations professionnelles authentiques.

Technologies utilisées :

La session de formation s'effectue via ZOOM, la solution de vidéoconférence multiplateforme sécurisée et performante.

Le principal logiciel utilisé en formation est Google Sheets, une application cloud computing intelligent pour la conception, en équipe et en temps réel, de feuilles de calcul sophistiquées.

L'objectif est de savoir créer un système modèle d'analyse des données reposant sur des règles de calcul spécifiques liées à l'exploitation, et permettre la prise de décision stratégique telle que la définition d'une grille tarifaire relative aux prestations de services de nettoyage.

INFORMATION COMPLÉMENTAIRE

Être équipé d'un ordinateur, d'un casque audio, d'une Webcam et d'une connexion Internet.

- [Téléchargez le catalogue Commercial, Relations Clients et Devis](#)

[Téléchargez le catalogue complet](#)

Code de formation C0823