

SGI 1 - « Construire et maîtriser un devis de nettoyage »

Objectif pédagogique

Connaître les différentes phases du calcul d'un devis. Appréhender la rentabilité prévisionnelle d'un projet. Transformer la proposition commerciale en un véritable argumentaire de vente.

Public concerné

Agent de maîtrise, Service commercial, Secrétariat, Direction

Programme

❖ Analyse de faisabilité

Disposer d'informations commerciales fiables pour agir au bon moment et efficacement.
Collecter les informations permettant l'interprétation la plus proche du besoin du client.
Identifier l'ensemble des facteurs techniques et économiques à prendre en compte dans le calcul du devis.

❖ Méthode de calcul d'une proposition commerciale

Report du relevé de surface et interprétation ou suggestion du cahier des charges.
Calcul des temps d'intervention. Quelle cadence de travail appliquer selon la situation rencontrée ?
Valoriser chaque dépense qui sera nécessaire lors de la mise en exploitation.
Quelle marge appliquer pour quel prix de vente final ?

❖ Revue de contrat

Quels vont être les moyens à mettre en œuvre pour réaliser les prestations ? (Personnel, investissements, structure)
L'affaire est-elle rentable pour l'entreprise dont j'assume le développement commercial ?

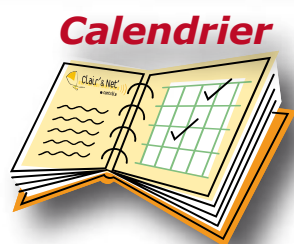
❖ Argumentaire de vente et techniques de présentations

La remise du devis est l'acte principal du responsable du développement commercial.
Savoir mettre en avant le bien-fondé de l'offre, faire apparaître l'efficacité de l'organisation et du contrôle à venir.
Laisser au prospect la faculté de moduler votre proposition, agir en conseiller.

Validation

❖ Etablir un contrat d'application dans l'entreprise.

A la fin de cette journée, dans une liste de suggestions, chaque stagiaire choisi et s'engage à mettre en œuvre un objectif d'amélioration ou un outil en rapport avec le thème de la formation.
Ceci, dans le cadre des fonctions qu'il exerce et de son niveau de responsabilité au sein de l'entreprise.
Une attestation est remise à chaque participant à la fin du stage.



Dates de formation	Ville et prix
Jeu 19 & Ven 20 mars 2009	Bordeaux 500 € HT / jour
Jeu 18 & Ven 19 juin 2009	Bordeaux 500 € HT / jour
Jeu 22 & Ven 23 octobre 2009	Bordeaux 500 € HT / jour

Pour vos projets internes, nous réalisons une convention de formation à joindre à ce programme pour votre demande de prise en charge préalable.

Besoin d'un programme adapté ? d'une date différente ? d'un contenu spécifique ?

Choisissez la solution intra !

