

DIMENSIONNEMENT ET CHIFFRAGE DE LA PRESTATION PROPRETE (réf. F05)

Combiner attractivité des offres et rentabilité

1 490 € HT*

1 OBJECTIFS

- Identifier le besoin du client
- Calculer les temps d'intervention (fréquence de nettoyage, cadences)
- Identifier les coûts d'exploitation (charges salariales, couts directs et indirects)
- Réaliser une offre technique personnalisée

2 A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Inspecteur /Responsable d'exploitation
- Chef(fe) de projet / Bureau d'étude / Commercial(e)
- Encadrement / Direction d'agence

3 PRÉREQUIS

- Expérience dans la prestation de service

4 DUREE

- 2 jours

5 PROGRAMME

1. Différentes phases d'une étude

- Introduction à une étude

3. La visite du site

- Les points de vigilance
- Les spécificités et les informations à relever
- Construire sa fiche de visite

5. Détermination du prix de vente

- Identification des dépenses du compte d'exploitation
- Fixer son taux de marge en fonction du benchmark

2. L'analyse du dossier client de demande de prix

- Cas des cahiers des charges « Public » et « Privé »
- Analyse du cadre de réponses

4. Détermination des moyens humains et techniques : plan de chiffrage

- Notion de « local type » : fréquence, cadence, matériel, qualification de l'agent
- Déterminer l'organisation, du matériel et du consommable
- Les services à sous-traiter

6. Préparation du dossier technique

- Rendre attractive son offre
- Les éléments essentiels à intégrer au mémoire technique

*Tarif inter-entreprise (en intra-entreprise sur devis)

GEXIMM Solutions

27 avenue de l'Europe - 67300 Schiltigheim

Tél : +33 67 109 475 / Courriel : formation@geximm-solutions.fr

Site internet : www.geximm-solutions.fr

SAS au capital de 5 000 €- RCS Strasbourg 809 743 883