ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

PROGRAMME DE FORMATION

SAVOIR FAIRE UN DEVIS POUR UN CLIENT

INTRODUCTION SUR L'ENVIRONNEMENT GLOBAL DE L'INTERVENTION

Pour être à la fois compétitif et rentable, savoir calculer ses prix est la base d'une bonne gestion. Un prix juste vous permettra de couvrir vos charges et de dégager une marge bénéficiaire et il constituera un élément décisif dans le choix du client.
Il faut savoir allier, le relationnel, le bon conseil, le bon métré, le bon chiffrage, le bon devis ; la bonne argumentation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A la fin de la formation les participants seront en mesure :

- De faire un relevé chez un client et établir un métré.
- De vérifier un devis : quantitatifs, conformité aux descriptifs.
- De contrôler les quantités réalisées, mesurer les écarts
- D'identifier un dysfonctionnement
- De proposer des solutions techniques et économiques viables
- De contrôler que le devis est adapté au chantier.

LE PROGRAMME DE FORMATION

Module théorique

Maîtriser la technique du métré
Acquérir une méthodologie pour établir un quantitatif
Présentation d'un devis quantitatif
Utilisation de trames adaptées au corps d'état (charpentes, cloisons, menuiseries, …)
Savoir poser des estimatifs de temps de réalisation pour chaque ligne devisée.

Établir ou contrôler rapidement un quantitatif
Logique de résultats par application des ordres de grandeur
Notions de ratios

Contrôler quantités et prix
Vérifier les devis de chaque ouvrage
Détecter les points flous
Analyser un prix unitaire
Sous-détail du prix
Limites des prestations entre corps d'état : l'importance du descriptif, le traitement des interfaces

Connaitre la réglementation concernant le devis
Obligation, mise en forme, contenu
Les mentions obligatoires (TVA, TTC, les coordonnés bancaires, la notion de conseils, les conditions générales de ventes)

Le suivi des devis
En cours, accepté, terminé
Echéancier clients
Lettre de relace
Suivi de gestion
La conservation des documents commerciaux

Savoir défendre son devis
Structurer son offre de prix
Expliquer le prix, la nature et la qualité des produits et prestations
Exposer ses compétences en liens avec le devis
Le devoir de conseil ; Comment le mettre en avant ? Les obligations ? comment le formaliser ?
Le lien entre le devis et la facture

Contrôler les travaux, vérifier les documents présentés par l'entreprise
Comment utiliser l'avant-métré d'étude, les pièces écrites, les plans (y compris plans de détails)
Contrôler les quantités, les produits et matériaux effectivement mis en œuvre
Méthode détaillée
Méthode rapide : ratios, ordres de grandeur
Planifier et réaliser les contrôles et attachements contradictoires
Vérifier les situations de travaux

Module pratique

- Visites de maisons pour s'exercer sur l'observation, l'analyse, la préconisation, le chiffrage
- Construction au fil de la formation d'un outil collectif rassemblant des indicateurs permettant de faire les diagnostics pour faire les devis.
- Comment observer : les points incontournables, les points singuliers, les cas particuliers.
- Organisation de l'analyse et approche du compte rendu de l'observation.
- Travail sur les préconisations : les travaux urgent et moins urgents : comment classifier et apporter une clarté auprès de la maitrise d'ouvrage
- Travail sur le chiffrage : comment anticiper les couts matières et les temps de mise en œuvres.

Livrables

- Support de formation
- Outil collectif rassemblant des indicateurs permettant de faire les diagnostics (construction collective)

Déroulement et moyens pédagogiques :

- Apports théoriques, échanges, débats, exercices.
- Travail à partir de visites de lieu permettant de mettre en œuvre l'ensemble des apports théoriques.