Une image contenant clipart, croquis, Dessin au trait, Police

Description générée automatiquement mercredi 2 avril 2025

8, impasse de la Marguerite

85300 Challans

Tél : 06 70 49 11 10

Email : [jean-michel@youranswer.fr](mailto:jean-michel@youranswer.fr)

**Objet** : Devis détaillé pour la formation « *Comment élaborer des devis rentables dans le bâtiment* »

Madame, Monsieur,

Suite à votre demande, nous avons le plaisir de vous adresser le devis pour la formation que vous avez choisiedont voici les principales caractéristiques :

**Détails de la formation**

Durée : 2 jours (de 8h30 à 12h30 et de 14h00 à 17h00). Date de session au choix selon planning sur le site internet

Lieu : En présentiel, au 8 impasse de la Marguerite, 85300 Challans.

Public cible : Dirigeants, repreneurs, créateurs et cadres d’entreprise.

Prérequis : Connaissances générales du fonctionnement de l’entreprise et validation test de connaissances

La formation sera animée par Jean-Michel Lépineau, économiste spécialisé en gestion d’entreprise, diplômé d’une maîtrise de l’Université de Nantes. Fort de ses **30 années d’expérience** en tant que **dirigeant créateur, repreneur et cédant d’entreprise du bâtiment**, il maîtrise à la fois les aspects techniques et pédagogiques de ce domaine.

**Modalités pratiques**

Inscription sur le site youranswer.fr : **https://youranswer.fr/boutique/**

Supports pédagogiques : Un support de cours sera remis à chaque participant.

Évaluation : Chaque participant remplira une fiche d’évaluation au départ, pendant et à l’issue de la formation.

**Tarif et conditions financières**

Coût de la formation : 700 € HT. TVA : Non applicable, conformément à l’article 261-4-4° du CGI.

Règlement : Paiement intégral par carte bancaire via notre plateforme sécurisée : www.youranswer.fr.

Conditions : Vous pouvez annuler votre inscription sans frais, sous réserve d’en informer nos services au moins 21 jours calendaires avant le début de la formation. En cas d’annulation dans ce délai, le remboursement sera effectué par virement bancaire. Les inscriptions sont ouvertes jusqu’à 7 jours avant le début de la formation. Les frais de déplacement et d’hébergement ne sont pas inclus dans le tarif de la formation et restent à la charge des participants.

**Accessibilité**

Pour les personnes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter à l’adresse contact@youranswer.fr afin d’étudier ensemble les moyens d’adapter la formation à vos besoins.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire ou ajustement à cette formation.

Nous serons ravis de vos accompagner dans ce parcours vers une maîtrise accrue de vos outils financiers.

Dans l’attente de votre retour, nous vous prions d’agréer, Madame, Monsieur, l’expression de nos salutations distinguées.

Une image contenant croquis, Dessin d’enfant, ligne

Description générée automatiquementJean-Michel Lépineau, gérant

**Notre engagement**

Dans le cadre de vos objectifs de renforcer vos compétences en analyse financière, nous avons conçu une formation spécifiquement alignée sur vos attentes. La formation *"* *Comment maximiser la marge dans le bâtiment et comprendre les leviers qui influencent directement la marge bénéficiaire, de la planification à la gestion des ressources et des imprévus sur un chantier"* a été pensée pour offrir aux dirigeants d’entreprise les outils nécessaires pour atteindre ces objectifs.

Cette proposition commerciale détaille comment nos objectifs pédagogiques ont été élaborés pour répondre précisément à vos besoins identifiés lors de nos échanges.

* **Vos attentes spécifiques identifiées**

Lors de notre diagnostic initial, nous avons noté vos priorités :

* Fiabiliser le calcul des coûts pour éviter les devis sous-évalués.
* Mettre en place une méthode claire pour fixer vos prix de vente.
* Améliorer votre posture commerciale pour mieux vendre vos prestations sans brader.
* **Objectifs pédagogiques alignés avec vos besoins**

Nos objectifs pédagogiques ont été définis pour répondre directement à vos attentes :

* Maîtriser les éléments clés d’un devis rentable (coût direct, charges, frais fixes, marge).
* Structurer une stratégie de prix cohérente avec votre positionnement.
* Apprendre à défendre ses prix face aux objections clients.
* Construire un devis clair, attractif et convaincant commercialement.
* **Modalités de la formation**

En présentiel (ou à distance selon vos contraintes), le contenu de la formation sera basé sur vos priorités sectorielles et vos problématiques spécifiques qui comprendront des cas pratiques, des simulations de chiffrage, des ateliers de vente, ainsi qu’une boîte à outils pour sécuriser vos devis tout en les rendant plus attractifs, un support pédagogique imprimé, ainsi que des évaluations intermédiaires pour valider vos acquis.

* **Résultats attendus**

À l’issue de la formation, vous serez capable de :

* Élaborer des devis précis, rentables et compétitifs.
* Justifier vos prix avec confiance et clarté.
* Améliorer votre taux de transformation sans rogner sur la marge.
* **Notre engagement envers vous**

En tant que spécialistes de la formation des entrepreneurs et des cadres dirigeants, nous allons vous fournir une expérience d’apprentissage pratique, personnalisée et directement applicable à vos défis professionnels. Nos formateurs, experts de l’entreprenariat et de la finance, veilleront à adapter le contenu tout au long de la formation en fonction de vos retours. Notre objectif : que vous repartiez avec une approche structurée du devis, à la fois technique et commerciale, pour gagner mieux et plus souvent.