

Programme de Formation : Elaborer des devis rentables et les vendre

Module 1 : Comprendre les bases de l'élaboration d'un devis rentable

- Qu'est-ce qu'un devis rentable ?
- Importance d'un devis précis et bien structuré
- Les éléments clés d'un devis dans le bâtiment

Module 2 : Calcul des coûts et chiffrage d'un devis

- Identifier et calculer les coûts directs
- Les coûts indirects à ne pas oublier
- Prise en compte des marges
- Atelier pratique : Élaboration d'un devis à partir d'un cas réel

Module 3 : Optimisation du devis pour maximiser la rentabilité

- Comment réduire les coûts sans compromettre la qualité ?
- Limiter les imprévus pour ne pas dépasser le devis initial
- Présentation de variantes dans le devis
- Atelier pratique : Révision d'un devis pour en améliorer la rentabilité

Module 4 : Les erreurs fréquentes à éviter dans l'élaboration de devis

- Erreurs courantes dans les devis du bâtiment
- Comment éviter les incohérences dans les devis ?
- Risque de prix trop bas : pourquoi sous-évaluer peut nuire à la rentabilité et à la réputation.

Module 5 : Techniques de vente et présentation efficace du devis

- Préparer un devis qui parle au client
- Mettre en avant la valeur ajoutée de l'entreprise
- Techniques de closing pour augmenter la conversion
- Atelier pratique : Simulation de présentation d'un devis à un client

Module 6 : Négociation du devis avec le client

- Préparer la négociation
- Techniques pour maintenir sa rentabilité pendant la négociation
- Conclusion de la négociation : obtenir un accord gagnant-gagnant
- Atelier pratique : Simulation de négociation avec un client

Module 7 : Suivi des devis et relance des prospects

- Suivi des devis envoyés
- Techniques de relance efficaces
- Transformer un devis refusé en opportunité future

Conclusion et évaluation finale

- Synthèse des apprentissages ; Réponse aux questions des participants