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

Description générée automatiquement**Test d’auto-évaluation**

**A renvoyer rempli à** [**contact@youranswer.fr**](mailto:contact@youranswer.fr)

**Vos devis sont-ils vraiment rentables… et vendeurs ?**

*10 questions pour faire le point avant de vous inscrire à la formation.*

Formation : ***Comment élaborer des devis rentables et mettre en place des techniques de vente pour les entrepreneurs du bâtiment.***  
Nom du futur participant : ……………………………………Email : …………..  
Date : ……………………………………

**1. Savez-vous distinguer clairement vos coûts directs et vos coûts indirects dans vos devis ?**

* A. Oui, je les isole précisément
* B. Je fais une estimation globale
* C. Non, je les intègre sans les détailler

**2. Intégrez-vous toujours vos frais fixes (loyers, salaires, assurances…) dans vos devis ?**

* A. Oui, ils sont répartis dans chaque devis
* B. Parfois, mais pas toujours
* C. Non, je n’y pense pas

**3. Connaissez-vous votre taux de rentabilité minimum à atteindre sur chaque chantier ?**

* A. Oui, c’est un indicateur clé pour moi
* B. J’ai une idée approximative
* C. Non, je n’ai pas de seuil clair

**4. Avez-vous une formule claire pour calculer le prix de vente d’un devis ?**

* A. Oui, avec une méthode précise
* B. J’adapte selon le client
* C. Non, je fais au feeling

**5. Avez-vous déjà analysé les raisons pour lesquelles certains devis sont refusés ?**

* A. Oui, j’en tire des enseignements
* B. Parfois, si le client me donne un retour
* C. Non, je passe au suivant

**6. Vos devis mettent-ils en valeur vos points forts, vos garanties ou vos délais pour rassurer le client ?**

* A. Oui, chaque devis est aussi un outil de vente
* B. Un peu, mais ce n’est pas systématique
* C. Non, je reste sur du technique

**7. Vous sentez-vous à l’aise pour défendre vos prix face à un prospect qui négocie ?**

* A. Oui, j’ai des arguments solides
* B. Je me débrouille selon le cas
* C. Je baisse souvent mes prix pour conclure

**8. Vos devis sont-ils clairs, professionnels et bien présentés visuellement ?**

* A. Oui, j’utilise un modèle soigné
* B. C’est lisible mais perfectible
* C. C’est très basique ou manuscrit

**9. À quelle fréquence mettez-vous à jour vos prix d’achat (fournitures, sous-traitants, carburant, etc.) ?**

* A. Régulièrement, c’est une priorité
* B. De temps en temps
* C. Rarement, je garde les anciens tarifs

**10. Avez-vous une taux de transformation (devis signés / devis envoyés) que vous suivez ?**

* A. Oui, et je l’analyse
* B. Je regarde de loin
* C. Non, je ne le calcule pas

**Interprétation rapide :**

* **8 à 10 réponses A :** Vous avez une bonne maîtrise de vos devis et de votre posture commerciale. Un bon niveau… mais vous pouvez encore affiner votre méthode.
* **5 à 7 réponses B/A :** Vous êtes sur la bonne voie, mais il vous manque des outils pour sécuriser votre rentabilité et mieux vendre.
* **Moins de 5 réponses A :** Vous risquez de travailler pour peu de marge, voire à perte. Cette formation peut transformer vos devis en vrai levier de croissance.

***DCS Formation*** *va analyser vos réponses puis vous indiquer soit :*

* *que vous disposez des bases nécessaires pour suivre la formation.*
* *qu’une attention particulière sera portée lors de la formation à l’explication de certaines rubriques et indicateurs financiers pour répondre à vos besoins spécifiques.*
* *qu’une initiation préalable gratuite sur support écrit sera nécessaire avant l’admission à la formation.*