

« Organiser et Chiffrer son chantier de nettoyage »

Objectif de la formation :

Organiser son travail en fonction de la prestation de nettoyage à effectuer et au temps imparti pour la réaliser. Prendre en compte les exigences du client selon un cahier des charges et veiller à sa satisfaction.

Analyser la demande d'un client et y répondre. Estimer les coups d'une prestation de propreté. Rédiger une offre et la commercialiser.

Objectif pédagogique :

1. Analyser une demande client
2. Mettre en œuvre un cahier des charges
3. Estimer les temps d'intervention
4. Chiffrer les coups d'une prestation
5. Etablir un devis
6. Organiser la commercialisation de son offre
7. Identifier les différents chantiers de nettoyage
8. Expliquer leurs spécificités
9. Interpréter une demande client
10. Mettre en œuvre un cahier des charges
11. Estimer les temps d'intervention
12. Organiser son chariot de nettoyage
13. Appliquer les règles de sécurité d'un chantier
14. Gérer le personnel sur le chantier
15. Évaluer les prestations de nettoyage en fin de chantier

Public : Tout public

Tarif : 900 euros

Durée : 14 heures

Prérequis : Aucun

Financement : Plan de développement des compétences, Mon compte formation, Pôle emploi

Accès à la formation : Entrée et sortie permanente. Action de formation accessible aux publics en situation de handicap

Modalités du dispositif d'évaluation : Évaluations des acquis en fin de formation

Validation : Attestation de formation





Programme de la formation

1. Analyser la demande du client
 - Le descriptif du besoin client
 - La demande du client
 - Relation et attentes client
2. Mettre en œuvre un cahier des charges
 - Le cahier des charges
 - Les niveaux d'exigences
 - Les fréquences d'intervention
 - Les moyens humains
3. Estimer les temps d'intervention
 - Analyser les cadences de travail
 - Les contraintes horaires
 - L'optimisation des déplacements
 - La planification des prestations
4. Chiffrer les coups d'une prestation
 - Le choix des produits d'entretien
 - Le choix du matériel
 - Le coût humain
 - Les coûts indirects
5. Etablir un devis
 - Les éléments du devis
 - Calculer sa marge
 - Fixer un prix
 - Rédiger un contrat de propreté
 - Les conditions générales de vente
6. Organiser la commercialisation de son offre
 - Les techniques de vente
 - Rédigez son argumentaire de vente
 - Adapter son discours selon les typologies de clientèle
 - L'art de la négociation
7. Identifier les différents chantiers de nettoyage
 - Les chantiers de nettoyage dans le secteur de la propreté
8. Expliquer leurs spécificités
 - Les plans des sites d'intervention
 - L'analyse des risques du site





9. Interpréter une demande client
 - La demande client
 - Relation et attentes client

10. Mettre en œuvre un cahier des charges
 - Le cahier des charges
 - Les tableaux de prestations

11. Estimer les temps d'intervention
 - Analyser les cadences de travail
 - Les contraintes horaires
 - L'optimisation des déplacements
 - La planification des prestations

12. Organiser son chariot de nettoyage
 - Le choix des produits d'entretien
 - Le choix du matériel
 - La gestion des stocks

13. Appliquer les règles de sécurité d'un chantier
 - Mettre en sécurité sa zone de travail (EPI et EPC)
 - Les matériaux de balisage et la signalétique
 - La réglementation concernant la prévention et la sécurité

14. Gérer le personnel sur le chantier
 - Les fiches de poste
 - Pointage et planification des heures de travail

15. Évaluer les prestations de nettoyage en fin de chantier
 - Les fiches de contrôle de la qualité
 - Le rapport d'activité
 - L'entretien du matériel





Méthodes Pédagogiques :

Cette formation peut être modularisée, individualisée selon profil. Lors de la formation plusieurs méthodes et technique sont utilisées afin de mettre le stagiaire au cœur de son apprentissage dont il est acteur en permanence. Une alternance des différentes méthodes active, démonstrative, interrogative et expositive est réalisée lors des animations de séquences de formation. Les techniques utilisées sont : mise en situation, étude de cas et brainstorming.

Contactez-nous !

www.crc-formation.fr

04.94.88.58.59

contact@crc-formation.fr

245, avenue de l'université

Le nouveau parc St Clair

83160 LA-VALETTE-DU-VAR

