

MBOI



BÂTIMENT 

BIEN VALORISER ET VENDRE SON DEVIS : COMMENT DÉVELOPPER ET ACCROÎTRE SES MARGES ?

Formation animée par **Elodie PRAUD**,
Diplômée d'expertise-comptable et
consultante en formation et **Claude
LANTON**, Conseiller en entreprise



PARTICIPANTS

· Créateurs et dirigeants d'entreprises artisanales, artisans et conjoints collaborateurs d'artisans, chargés d'affaires et chargés de clientèle du BTP



DURÉE ET TARIF

· **1 jour** (7 heures)
· **INTER** : 495 € HT (repas inclus)
· **INTRA** : nous consulter



PRÉREQUIS

· Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



HORAIRES :

9h00 - 12h30 /
14h00 - 17h30

+ D'INFOS & INSCRIPTION



INTER

CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez-nous par mail ou téléphone et nous fixerons une date en fonction de vos disponibilités.

formation@competences-plus.pro - 02 40 12 79 46



INTRA

OBJECTIFS

- Afin de vous aider à accroître les marges de votre entreprise, nous vous proposons une démarche en deux temps.
- Après avoir précisé la notion de rentabilité, nous vous montrerons, à travers des cas pratiques, comment déterminer le coût de revient réel d'un chantier et donc sa rentabilité nette. Puis, à travers des illustrations concrètes et des jeux de rôle, nous vous donnerons des méthodes et des pistes de réflexion pour présenter efficacement votre devis à vos clients.

PROGRAMME

BIEN VALORISER SON DEVIS

- Déterminer les charges fixes et les charges variables de son entreprise
- Déterminer les heures productives et improductives de son entreprise
- Calculer le coût de revient d'une heure productive
- Calculer la rentabilité prévisionnelle d'un chantier à venir
- Faire le bilan économique réel de la rentabilité d'un chantier terminé

PRÉSENTER SON DEVIS

- Vous présenter, vous et votre entreprise, en une minute
- Revoir ou acquérir de nouvelles méthodes de présentation de devis pour que votre client choisisse votre entreprise plutôt qu'une autre
- Sketchs, jeux de rôle et mises en situation