

Votre contact

03 20 72 17 15
mfavier@ffb5962.fr

Durée

2,00 jour(s)
14:00 heures

Public

Dirigeants d'entreprise et artisans
du bâtiment, responsables
d'affaires, techniciens chiffrage,
conducteurs de travaux

Pré-requis

Exercer dans le bâtiment, se munir
d'un PC portable (nous pouvons
vous en fournir un le cas échéant)
Prévoir un devis

Moyens pédagogiques et supports

Paperboard, questionnaire Kahoot,
ordinateurs, vidéos, échanges de
pratiques et cas pratiques

Modalités d'évaluation

Auto positionnement avant et en
fin de formation
Exercices et mises en situation
Test de validation des acquis

Intervenant

Olivier Thelliez
ETOFFE FORMATION

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront capables :

D'analyser les composantes de son coût de revient et calculer une
marge cohérente avec ses objectifs de rentabilité

Construire des devis structurés et défendre son prix face au client en
s'appuyant sur une argumentation valeur plutôt que sur le seul prix

Anticiper les risques dès la phase de chiffrage et gérer les travaux
supplémentaires sans impact sur la marge

Piloter ses marges au quotidien et sécuriser ses encaissements pour
réduire le risque d'impayés

Utiliser au moins un outil IA pour automatiser une tâche de chiffrage
ou de suivi de marge et gagner du temps opérationnel

Programme

Jour 1 -Comprendre son prix de revient et construire un prix juste

- Accueil, tour de table, auto-positionnement initial
- Rôle du coût de revient dans la stratégie commerciale –
Déboursés secs, frais généraux, charges indirectes
- Temps cachés : déplacements, préparation, coordination –
comment les valoriser
- Anticipation des risques dès le chiffrage – méthodes
pratiques apport de l'IA
- Construire un prix unitaire : méthode pas à pas – exercice
guidé sur excel
- Stratégie de prix : positionnement vs concurrence,
différenciation par la valeur

Jour 2 – Défendre sa marge, piloter et sécuriser

- Construction d'un devis vendeur : fond, forme et
argumentation tarifaire
- Gestion des travaux supplémentaires et avenants sans perte
de marge
- Suivi de rentabilité chantier : indicateurs simples, tableaux de
bord, sécurisation des encaissements
- IA et marges : chiffrage, suivi, argumentaire client – 5 cas
testés
- Plan d'action individuel

