



Evaluer et négocier les dépenses de nettoyage de vos locaux Initiation à l'établissement d'un cahier des charges en Nettoyage

Objectif

Identifier les coûts d'exploitation nécessaire de votre nettoyage.
Pouvoir évaluer les temps (heures) nécessaires
Avoir les bases pour réaliser de bonnes clauses techniques.

Public concerné

Toute personne concernée par la gestion et le coût du nettoyage :
Facility et achats : responsables achats, logistique, service généraux
Société de nettoyage : commerciaux – deviseurs.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation
Avoir déjà rédigé des offres commerciales ou de chiffrage est un plus.

Méthodes pédagogiques

- Réflexions, échanges et débats autour d'un cas concret d'un bâtiment de 10.000m²
- Simulation et impact budgétaire en fonction des choix (fréquences) à l'aide d'un logiciel spécialisé.

Compétences cibles

- Comprendre le mécanisme de calcul dans le nettoyage.
- Rédiger et négocier un contrat de nettoyage gagnant !
- Penser dès le départ à la gestion future du contrat !

Animateur

Formateur spécialisé depuis 20 ans dans la calculation des prestations de nettoyage et la réalisation d'appel d'offres.

Programme

Comment se calcule un temps de travail ?

- Intégrer la notion de cadence
- La vitesse d'exécution et facteurs influençant la cadence
- Fréquence et impact budgétaire.

Explication du « Tarif horaire nettoyage »

- Les charges sociales et impact sur le taux horaires
- Les tarifs horaires rencontrés sur le marché.

Choisir le type de Cahier des charges nettoyage

- Obligations de Moyens ? Résultat ? SLA ?
- Les avantages et inconvénients.
- La norme NFX 50790.

Valoriser ses propres Clauses Techniques

- Les différents postes à inclure dans le CCT
- Réalisation de son manuel qualité et de ses objectifs
- Réalisation de ses SLA-KPI
- Moyens de sanctions en cas de non-respect.

Importance des travaux basses fréquences

- Les travaux de remise en état (décapage, shampooing...)
- Le nettoyage des vitres
Fournitures sanitaires
- Autres (nuisibles, abords...)

Inventaire ou bordereau de prix

- Réalisation commune d'un bordereau de prix sur fichier XL permettant une analyse et compréhension des offres.

Analyse des offres remises

- Comparaison de différentes offres
- Exemples pratiques.

Démonstration pratique

- Evaluation budgétaire préliminaire de son contrat
- Impact financier de ses demandes et de ses choix.

Lieu – durée - conditions

1 journée complète de 8h 30 à 17 h 30.

Nombre de participants

Inter-entreprises de 8 à 12 personnes.
Intra-entreprise sur demande.

Date inter-entreprises - Voir sur le site www.qualipso.be

Lieu prévu : Wavre

Coût - cfr liste de prix.

Remise 10 % par personne supplémentaire.

Pour tout autre renseignement ou demande de formation, prenez contact avec :

Ipsos 02/351.44.92 - training@qualipso.be ou info@qualipso.be