

Organisation

commerciale

- **Les éléments et informations à récupérer / le cahier des charges**

LORS D'UN RDV IL EST IMPORTANT DE RÉCUPÉRER ET CONNAÎTRE :

- **L'activité de l'entreprise (cela vous aidera pour les types de salissures qui seront présentes sur le site et donc pour définir vos méthodes et cadences)**
- **La description des locaux à entretenir (les espaces concernés, la nature des sols...)**
- **Le type de prestations : tertiaire avec ou sans mécanisé, vitrerie, TE...**
- **La périodicité et la fréquence**
- **Si ce sont de nouveaux locaux ou un bâtiment supplémentaire**
- **La superficie : le nombre de m2**

Si un cahier des charges est existant, il est important de le demander et le récupérer

**Plusieurs méthodes pour définir les m²
(quand le plan n'est pas existant et
annoté avec les m²):**

Avec le télémètre

Le télémètre vous sert à mesurer : des distances, des surfaces et des volumes.

Veillez à ce qu'il soit bien chargé et vérifier son niveau de batterie avant d'aller chez votre client ou prospect. Au cas où il n'y ait plus de batterie ne pas se déstabiliser, vous pouvez compter grâce à vos pas.

Suivant la marque de votre télémètre des tutoriels existent sur YouTube.

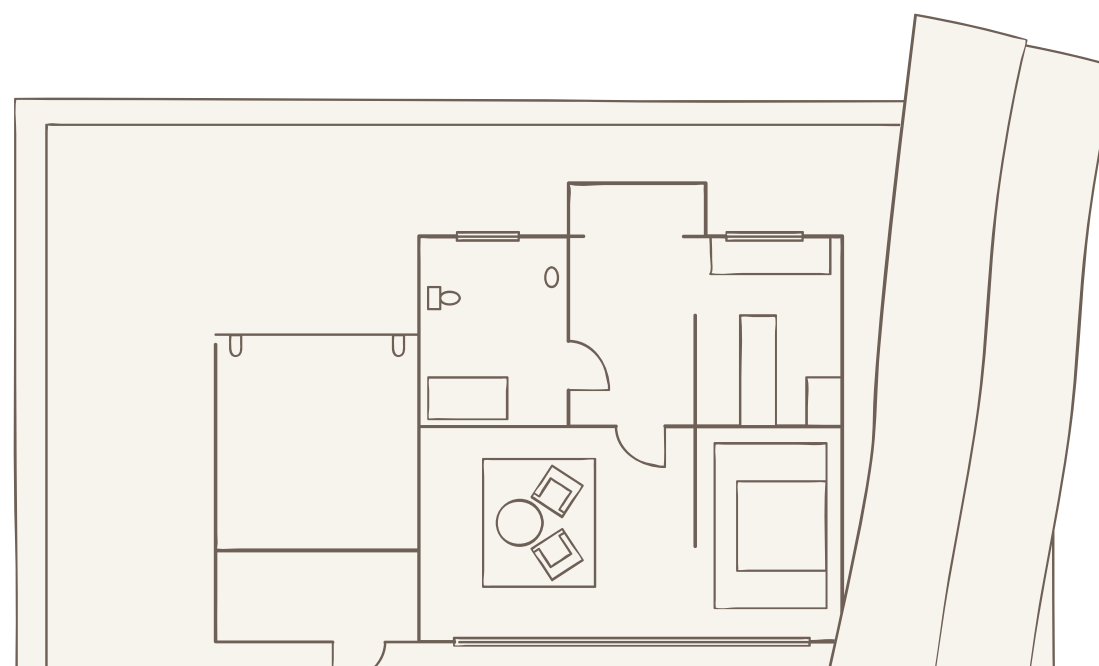
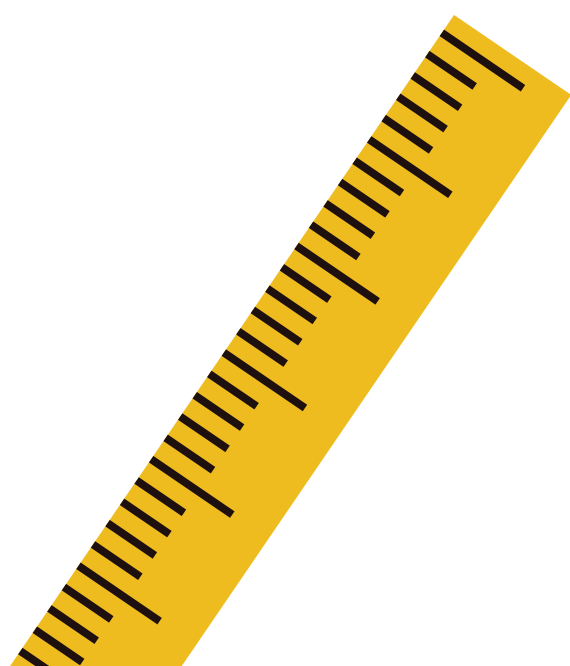


Quand vous n'avez pas de plan, il est important de décomposer les m2

Exemple :

Prendre la longueur total du couloir et décomposer les m2 en fonction du nombre de bureaux.

Pour les grandes surfaces, il vaut mieux fonctionner : allée par allée, il en va de même pour un dépôt.



Autres éléments à demander par exemple:

Consommables

- Sont-ils à fournir ?
- Sont-ils achetés par le client ?

Remise en état

- Une prestation de remise en état est-elle à prévoir ? Combien de fois par an ? ...
- Si vous reprenez derrière un autre prestataire, un TE est-il à prévoir pour repartir sur des bases propres ?

Vitrerie

- Faut-il prévoir la prestation de vitrerie ?
- Si oui faible hauteur ? Hauteur ? Accès ? ...
- Feuillure plate ou rainure ? car ce ne sera pas la même prestation

Autres éléments dont il faut tenir compte :

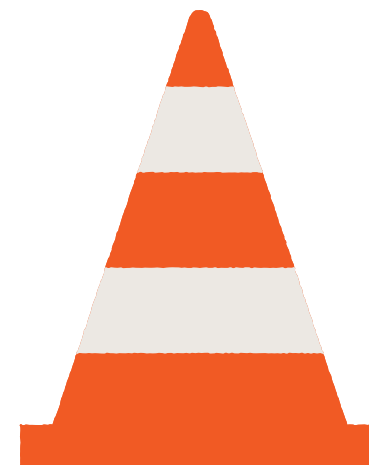
Temps de trajet

- Se rendre compte du trajet pour le déplacement de l'agent de propreté car il faudra en tenir compte dans votre proposition



Circulation sur site

- La circulation en sécurité de l'agent sur le site. Parfois l'agent passe plus de temps à circuler que l'entretien du sanitaire. Il faudra l'expliquer au client



Si mécanisé

- Ne pas oublier qu'il y a du temps pour la mise en eau, l'entretien et la maintenance des machines



VOTRE EXPERTISE

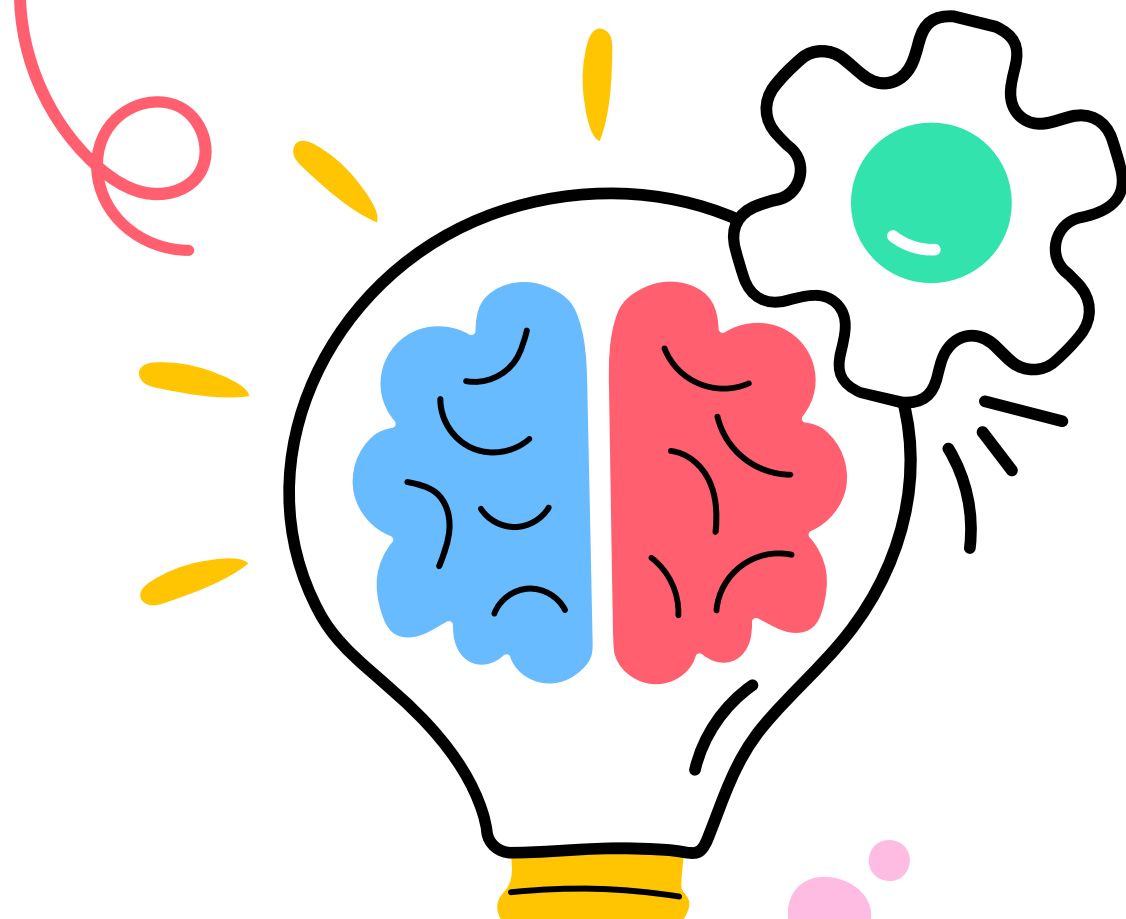


VOTRE PLUS-VALUE

Vous pouvez suggérer des améliorations du cahier des charges en place par exemple

Ou conseiller votre client sur des solutions d'entretien, de remise en état ou d'aménagement...

Être un partenaire et non un prestataire



Conclusion

Avec ces différentes informations, vous pouvez passer à la prochaine étape chiffrer.

Bon chiffrage !

