



## RÉDACTION ET PRÉSENTATION D'UNE OFFRE

### OBJECTIF GÉNÉRAL :

Être capable de rédiger une proposition commerciale en respectant les obligations légales. Prendre en compte la typologie de la clientèle.

### PUBLIC CONCERNÉ :

Salariés des entreprises de finition, artisans ou particuliers souhaitant se former à la présentation d'une offre commerciale de travaux de peinture.

### PRÉREQUIS :

Maîtriser le contenu des formations "Métré travaux intérieurs niveau 1 (MP1)" et/ou "Métré ravalements niveau 1 (MR1)".

### DURÉE :

5 jours (35 heures).

### HORAIRES :

De 08h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30.

### LIEU DE FORMATION :

FORTEC PRO  
11, rue Maurice Bouchor,  
93100 MONTREUIL.

### MOYENS D'ACCÈS ET HÉBERGEMENTS :

Consultez notre site Internet "[fortecpro.com](http://fortecpro.com)", rubrique "Nous rencontrer".

### ÉVALUATION DE LA FORMATION :

Évaluation écrite des acquis en fin de formation.

### COÛT DE LA FORMATION :

Plusieurs possibilités de prise en charge financière. Veuillez nous contacter.

Code : MPO

### CONTENUS PÉDAGOGIQUES :

#### ❑ LES ÉLÉMENTS D'UNE OFFRE COMMERCIALE

- La description de l'offre de services.
- Le rappel des accords pris avec le client.
- La formulation des réserves et des observations par l'entreprise.
- Les travaux implicitement compris.
- Les conditions économiques d'une proposition commerciale et les clauses de revalorisation.
- La TVA.

#### ❑ LE PRESTATAIRE DE SERVICES FACE À LA RÉGLEMENTATION

- Les mentions légales devant figurer sur les devis et documents commerciaux.
- La différence entre le versement d'arrhes ou d'acompte à la commande.
- Le financement des travaux par un crédit et le droit de rétractation des clients particuliers.
- Les droits et les obligations du client.
- Le poids des documents contractuels.
- Le Code civil et le Code des marchés publics.
- Les Directions Départementales de la Consommation, de la Concurrence et de la Répression des Fraudes (DDCCRF).
- La responsabilité de l'entreprise ou du professionnel.

#### ❑ LA RÉDACTION DE L'OFFRE

- La présentation selon le type de clientèle. Le fond et la forme.
- L'image de marque de l'entreprise.
- Les interprétations possibles.
- Se démarquer de la concurrence.
- Les modèles types de l'entreprise.
- Le devis détaillé et le bordereau quantitatif estimatif (BQE).
- Proposer des variantes techniques et des options.
- Envoyer ou porter le devis.
- Les erreurs à ne pas commettre.
- L'orthographe des termes techniques.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Méthode expositive puis mise en application par méthode active et interrogative. Exposés, études de cas, travaux pratiques et applications.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Salles de cours équipées des outils pédagogiques traditionnels, matériel audiovisuel et supports de cours.

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Les stagiaires devront se munir pour le premier jour de cours du matériel suivant : feuilles de papier, papier minute, stylos à bille noir, bleu, vert et rouge, crayon à papier, gomme, double-décimètre, calculatrice avec fonction racine carrée.

### CONSEILS ET INSCRIPTION :

Pour toute information, obtention d'un devis ou inscription, merci de nous communiquer les données suivantes :

Pour les particuliers :

- nom, prénom et adresse ;
- numéros de téléphone fixe et portable ;
- adresse eMail.

Pour les entreprises :

- nom et adresse de l'entreprise ;
- numéros de téléphone et de fax ;
- nom de la personne à contacter dans l'entreprise ;
- adresse eMail ;
- nom et prénom du ou des stagiaires.

Une réponse vous parviendra dans les meilleurs délais.

### CONTACTS :

Jean ROTA : ☎ 06.27.96.07.53

eMail : [contact@fortecpro.com](mailto:contact@fortecpro.com)

### SITE INTERNET :

[www.fortecpro.com](http://www.fortecpro.com)