

Maintenance : une opportunité pour la croissance de l'entreprise

Développer l'activité maintenance et la structurer

Réf. MANT1



DURÉE : 1 jour - 7h

UNIQUEMENT DISPONIBLE EN INTRA, EN PRÉSENTIEL OU À DISTANCE

6 mois d'abonnement à **La Rpf** offerts • Formation éligible par votre OPCO

Pour plus d'information, nous consulter.

OBJECTIFS

- Développer une spécialité complémentaire : la maintenance.
- Cerner les enjeux de la maintenance.
- Créer les conditions pour fidéliser ses clients.
- Intégrer la performance énergétique dans l'offre.

SONT CONCERNÉS

Dirigeant, responsable du S.A.V., responsable technique, technicien d'intervention, technicien de bureau d'études, commercial.

PRÉREQUIS

- Connaissances techniques et aisance commerciale.
- Compétences étude et méthodes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Passage d'un QCM (questionnaire à choix multiple) noté, en fin de formation.

POINTS FORTS

- Des retours d'expérience de contrats de maintenance.
- Se différencier grâce à l'analyse des acteurs du métier.
- Des exercices pratiques d'aides pour le financement des travaux.
- Un atelier pratique "offre de contrat".

PROGRAMME

QU'EST-CE QUE LA MAINTENANCE ?

- Dans votre entreprise : S.A.V. ou maintenance ?
- Les enjeux de la maintenance.
- Le cadre réglementaire.
- Votre entreprise et vos concurrents.

STRUCTURER L'ACTIVITÉ MAINTENANCE

- L'organisation minimale en maintenance.
- Les modes opératoires.
- Comment optimiser les ratios : temps, coûts, etc.

FIDÉLISER SES CLIENTS AVEC LA MAINTENANCE

- Du simple contrat de moyens au contrat d'exploitation.
- Les arguments de vente.
- Les clients « travaux » deviennent les clients « maintenance ».
- Le suivi client.

LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE : L'APPROCHE GAGNANTE

- Vivre avec la transition énergétique.
- Comment utiliser les aides pour le financement des travaux ?
- Vendre des offres performantielles.

ATELIER PRATIQUE : CALCULER ET RÉDIGER UNE OFFRE DE CONTRAT

COMPÉTENCES ACQUISES

Après cette journée de formation, le participant sera en mesure de :

- passer du généraliste à l'expert,
- calculer les coûts de revient d'un contrat,
- rédiger une offre spontanée agressive,
- anticiper et optimiser son organisation,
- renforcer sa présence chez le client.

Dates sous réserve de modification.