

Penser et Créer son cahier des charges de nettoyage – Les Outils

Référence :
FAC001

Catégories : **FACILITY**
MANAGEMENT

LANGUE(S) :



FR

DURÉE :

1 JOUR(S)

ORGANISME DE FORMATION :

IPSOLUX SARL

OBJECTIFS

A la fin de la formation, les participants auront développé les compétences suivantes :

- Apprendre à rédiger et négocier un contrat de nettoyage gagnant !
- Penser dès le départ à la gestion future du contrat !
- Evaluer et négocier les dépenses de nettoyage de ses locaux
- Identifier les coûts d'exploitation nécessaires des opérations de nettoyage
- Comprendre le mécanisme de calcul dans le secteur du nettoyage
- Obtenir les bases pour réaliser de bonnes clauses techniques
- Evaluer les temps (heures) nécessaires

Public cible :

Toute personne concernée par la nécessité de mettre en place un contrat de nettoyage

Facility et achats : responsables achats, logistique, services généraux

Société de nettoyage : commerciaux – deviseurs

CONTENU

- **Comment se calcule un temps de travail ?**

Intégrer la notion de cadence

La vitesse d'exécution et les facteurs influençant la cadence

Fréquence et impact budgétaire

- **Explication du « Tarif horaire nettoyage »**

Les charges sociales et impact sur le taux horaire

Les tarifs horaires rencontrés sur le marché

- **Choisir le type de Cahier des charges nettoyage**

Obligations de Moyens ? Résultats ? 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, shampoing...)

Le nettoyage des vitres

Fournitures sanitaires

Autres (nuisibles, abords...)

- **Inventaire ou bordereau de prix**

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

- **Analyse des offres remises**

Comparaison de différentes offres

Exemples pratiques

- **Démonstration pratique**

Évaluation budgétaire préliminaire de son contrat

Impact financier de ses demandes et de ses choix

PÉDAGOGIE

Méthode participative - mise en œuvre par un formateur spécialisé depuis 20 ans dans le calcul des prestations de nettoyage et la réalisation d'appels d'offres et mettant l'accent sur les échanges participatifs.

La situation réelle de chaque participant servira de tremplin et d'exemple à la présentation afin d'intégrer au mieux la théorie à la réalité du terrain.

PRÉREQUIS

/

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise