

ÉCONOMIE		Élaboration d'un devis Etude de cas concret	R	plan de session niveau 3 unité E	
Objectifs - Savoir proposer un devis à un client, pour des travaux			Formateur		
Méthode - Jeu de rôle : d'après un plan ou sur site, établir un devis, après réalisation du chiffrage des quantités et du métré			Lieu Salle et site d'exercice		
			Durée 3 heures		
Théorie	<ul style="list-style-type: none"> - Le marché - La réglementation - Éthique et marketing - Communication avec un client - Contact avec les autres corps de métier - Chiffrage 			Documentation - CD Rom enduits : module 3, fiches des 8 sessions de cours	
	Pratique	Préparation : Calcul des surfaces des murs dans le lieu utilisé pour l'exercice			Équipement tables et chaises
Exercice : Faire une proposition de travaux pour un site donné et le chiffrer Le formateur joue le rôle du client <ul style="list-style-type: none"> • Étape 1 : (5-10 minutes) <ul style="list-style-type: none"> - Chaque apprenant fait une proposition et la présente au « client » - Le « client » pose des questions sur : <ul style="list-style-type: none"> o Le statut de l'entreprise, son assurance, etc. o La durée des travaux o La coordination avec les autres corps de métier o Le coût estimatif (global) • Étape 2 : (30 minutes) <p>Ensemble, le groupe choisit une proposition d'intervention (une parmi celles présentées ou une recomposée) et l'élabore</p> • Étape 3 : (60 minutes) <p>Chaque apprenant rédige un devis correspondant à la proposition</p> • Étape 4 : (30 minutes) <p>Correction collective des devis et des chiffrages</p> 			Matériel - mètres - mètres laser - calculatrice ou ordinateur - papier/cahier - crayons		