

DEVISEUR
CALCULATEUR

Durée
12.5 jours

Date début prochaine session
sur inscription

Nb places dispo.
/

Langue
/

LIEU DE LA FORMATION

IFSB
Référence : M4017
Formateurs : Formateurs de l'IFSB et experts externes.
Effectif max : 16 participants
Langue : FR
Tarif : 3.360,00 € HTVA
Tarif membre : 2.800,00 € HTVA

ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL DU BATIMENT SA.

PUBLIC CIBLÉ

Métreur, conducteur de travaux, chef de chantier, patron

OBJECTIF

Le deviseur est amené à remettre les prix lors des appels d'offre. Il est donc un maillon essentiel de l'entreprise.
Dans ses tâches, il lui est demandé de :

- Mettre en évidence tous les paramètres à considérer pour calculer un prix unitaire.
- Prendre en compte les différentes réglementations liées à la remise de prix.
- Optimiser le retour financier d'un chantier
- Négocier efficacement les cotas et les bénéfices

CONTENU DE LA FORMATION

La formation s'articule sur les apprentissages suivants :
- Identifier tous les frais se reportant au fonctionnement d'une entreprise de construction
- Calcul du prix de vente à l'heure de la main d'oeuvre
- Calcul prix de vente à l'heure des machines principales (camion, pelle)
- Déterminer le chiffre d'affaires minimum à atteindre mensuellement hors matériaux
- Rappel des contenus du CRTIB et analyse de prix des positions principales du bordereau comme :
L'installation de chantier avec mise en évidence de tous les besoins ainsi que nombre et types de grues.
Terrassement en grandes masses + protection des talus
* pour fondation
* pour canalisation + blindage
Remblayage avec différents matériaux
Coffrage , ferraillage, bétonnage d'éléments structuraux tels que fondations, voiles , poutres etc...
- Comparaison des coà»ts pour éléments structuraux en béton armé coulé sur place et préfabrication.
- Maçonnerie porteuse blocs et briques / non porteuse blocs et briques
- A partir d'un descriptif faire une offre de prix (par exemple : pour fourniture et pose d'éléments en béton architectonique).
- Analyse des positions du bordereau avec mise en évidence des contradictions ou lacunes éventuelles au niveau du descriptif.
- Justifier les demandes de plus-values à partir de prix unitaires du bordereau.
- Négociation commerciale

PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L'INSCRIPTION

Niveau métreur

PÉDAGOGIE

Pédagogie basée sur l'analyse des cas concrets réalisés au Luxembourg.

VALIDATION DE LA FORMATION

La formation est validée par une évaluation de fin de formation.