

# Maintenance : les clés de succès

Comment développer votre chiffre d'affaires avec la maintenance ?

Réf. MANT1

## Objectifs

- Connaître les fondamentaux et cerner les enjeux de la maintenance.
- Acquérir les méthodes et outils pour mettre en place et développer l'activité maintenance.
- Intégrer la performance énergétique dans l'offre.
- Créer les conditions pour fidéliser ses clients.

## Points forts

- Des exemples concrets de contrats de maintenance.
- Des exercices pratiques de montage de dossiers CEE.
- Analyse des acteurs du métier et des moyens d'action pour se différencier.

## 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.

Formation disponible en intra

## Programme

Formation animée par Lionel Hodimont



### 1. Qu'est-ce que la maintenance ?

- Différencier S.A.V. et maintenance.
- Périmètre de l'activité.
- Le cadre réglementaire.
- Analyse de l'offre des généralistes.

### 2. Structurer l'activité maintenance

- L'organisation.
- Les modes opératoires.
- Les ratios : temps, coûts, etc.

### 3. La relation client en maintenance

- Les différents contrats.
- Les arguments à maîtriser.
- La recherche de nouveaux clients.
- Le suivi client.

### 4. La performance énergétique : l'approche gagnante

- Les avantages pour le client : les CEE.
- Comment les utiliser facilement ?

## Compétences acquises

Après cette journée de formation, le participant sera en mesure de mettre en place les méthodes de la maintenance dans son entreprise et de proposer à ses clients une prestation récurrente et profitable.



**Bordeaux** : 31/03 ou 08/11  
**Lyon** : 03/03 ou 22/11  
**Nantes** : 08/03 ou 29/11  
**Paris** : 21/03 ou 30/11



**380 € HT** par personne - adhérent Snefccca  
**480 € HT** par personne - non adhérent Snefccca  
Formation éligible par votre OPCA



**Durée** : 1 jour - 7 heures



Déjeuner offert