

Format	E-learning à distance, en autonomie (asynchrone), avec assistance pédagogique et technique
Durée	7 heures (15 modules interactifs + boîte à outils)
Tarif	250 € net de taxe par apprenant
Accès	1 mois d'accès à la plateforme à compter de l'ouverture des identifiants (environ 2 heures par semaine suffisent pour terminer le parcours)
Délai d'accès	Accès ouvert sous 48 h ouvrées après validation de l'inscription et réception du règlement
Sanction	Attestation de fin de formation, délivrée après réussite de l'évaluation finale
Organisme	Perform Consult · parcours conçu par 2L Formation et Compétences

Public visé

Professionnels titulaires du Certibiocide (ou en cours d'obtention) souhaitant créer, développer ou structurer une activité de dératisation, désinsectisation et désinfection : créateurs d'entreprise, techniciens, artisans, agents de collectivités ou d'entreprises assurant ces missions en interne.

Prérequis

- Être titulaire du Certibiocide ou en cours d'obtention
- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette avec une connexion internet
- Maîtriser les bases de la navigation sur internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir une offre claire en dératisation, désinsectisation et désinfection, et identifier ses clients prioritaires
- Prospecter des clients professionnels avec une méthode simple et conforme à la réglementation
- Qualifier un besoin client avant de se déplacer ou d'annoncer un prix
- Réaliser un audit anti-nuisibles et le transformer en plan d'action
- Chiffrer un devis rentable et le présenter en valorisant la prestation
- Organiser une intervention en 4 phases en respectant les règles de sécurité et de traçabilité
- Proposer et construire un contrat de suivi annuel
- Repérer et analyser des opportunités de marchés publics

Contenu de la formation

N°	Module et contenus	Durée
0	Accueil et positionnement Bienvenue dans « Après le Certibiocide » · Ce que ce parcours est... et ce qu'il n'est pas · La méthode centrale et le plan du parcours · Mode d'emploi du parcours	10 min
1	De la certification au terrain « J'ai mon certificat... et maintenant ? » · Les trois Certibiocide depuis 2024 · Le certificat n'est pas un modèle économique · Le cadre réglementaire à connaître · Ce que le client achète vraiment	20 min
2	Construire son offre et ses cibles Pourquoi commencer par l'offre ? · Cinq offres simples pour démarrer · Positionnement et zone d'intervention · Les cibles prioritaires et leurs motivations · Prioriser : les niveaux A, B et C · Votre fichier de 30 prospects · Votre pitch et vos trois offres	25 min
3	Prospecter efficacement et légalement Prospecter, c'est une routine, pas un coup de collier · Le script téléphonique B2B · Passer le barrage du secrétariat · L'e-mail de prospection et la relance · Terrain, réseaux et partenaires · Les règles légales en 2026 · Liste d'opposition, RGPD et indicateurs	30 min

N°	Module et contenus	Durée
4	Qualifier un besoin Ne pas annoncer un prix avec trois informations · La checklist de qualification · Questions spécifiques par nuisible · Écoute active et reformulation · La fiche de premier appel · Décider de la suite	25 min
5	Audit → problème identifié → plan d'action L'audit : un outil technique ET commercial · Préparer la visite et ouvrir le rendez-vous · La séquence d'audit et les zones à inspecter · Lire les indices de présence · Évaluer le niveau de risque · Du constat à la cause, puis au plan d'action · Cas complet : le restaurant « Le Comptoir » · Restituer l'audit et éviter les erreurs classiques	40 min
6	Chiffrer le devis et vendre le service Le devis raconte le plan d'action · Les mentions à faire figurer · Le calcul interne : du coût de revient au prix · Les erreurs de chiffrage · Vendre la valeur, pas le produit · Présenter le devis · Répondre aux objections · Relancer et mesurer sa transformation	30 min
7	Intervenir : méthode en 4 phases Une méthode, quatre phases · Penser « lutte intégrée » · Rongeurs : intérieur, extérieur, réseaux · Insectes et autres nuisibles : fiche par fiche · Positionner et sécuriser les postes · Protéger les occupants et les espèces non cibles · Dépigeonnage : éloigner sans nuire · Sur le terrain : deux cas complets	40 min
8	Frelon asiatique et hyménoptères Un marché saisonnier... et exigeant · Reconnaître l'insecte avant de parler de nid · Le cycle biologique : lire la saison · Nid primaire ou nid secondaire ? · Les risques et la prévention · Intervenir sur un nid en 6 étapes · Trois études de cas · Vendre et cadrer la prestation	25 min
9	Matériel, sécurité, FDS et traçabilité Le kit de démarrage · Avant de partir : la checklist · La FDS : votre notice de sécurité · Stocker, transporter, éliminer, réagir · Le rapport d'intervention : une preuve lisible · Corriger un rapport mal rempli · Registre, plan et dossier sanitaire	25 min
10	Cas sensibles : punaises de lit, désinfection, urgence Punaises de lit : un dossier à part · Le protocole fait partie de la prestation · La relation client : empathie, discrétion, honnêteté · Désinfection : évaluer avant de désinfecter · Méthodes, sécurité et réoccupation · Urgences : qualifier le niveau · Organiser l'urgence sans se mettre en danger	30 min
11	Contrats et fidélisation Quand un contrat annuel a-t-il du sens ? · Le bon moment et la bonne phrase · Construire une offre annuelle claire · Deux modèles de contrat, deux usages · Lecture guidée des clauses clés · Fidéliser sans attendre la prochaine infestation · Recommandation et parrainage	25 min
12	Marchés publics Pourquoi s'intéresser aux marchés publics ? · Où chercher et comment ne rien rater · Petits marchés et acheteurs de proximité · Lire un dossier de consultation (DCE) · Les critères de jugement · Le mémoire technique : adapter, pas recopier · Dossier prêt à répondre et décision go / no-go · Après la réponse : gagner ou apprendre	30 min
13	Étude de cas fil rouge : La Table du Marché L'appel entrant · Qualifier la demande · L'audit sur place · Le plan d'action hiérarchisé · Construire le devis · L'objection prix · Intervenir en sécurité · Rapport et registre · Le contrôle J+15 et la proposition de suivi · Bilan du cas	35 min
14	Évaluation finale et plan d'action 30 jours Avant l'évaluation : les consignes · La méthode en un coup d'œil · Votre plan d'action 30 jours · Après la formation	20 min
—	Boîte à outils : téléchargement des outils et modèles Tout télécharger en un seul fichier · Les cinq outils, un par un · Bien utiliser ces modèles	10 min

Durée totale : 7 heures, dont 6 h 50 de modules et 10 minutes de boîte à outils.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Modules e-learning interactifs accessibles 24 h/24 sur la plateforme Teetche, à suivre à son rythme avec reprise automatique
- Apports théoriques illustrés, schémas, études de cas et mises en situation à choix commentés
- Exercices pratiques : classements, vrai/faux, calculateur de prix interactif, étude de cas fil rouge complète
- Travaux personnels appliqués à l'activité de l'apprenant et plan d'action 30 jours téléchargeable
- Boîte à outils professionnelle : grille d'audit, suivi de prospection, calculateur de prix, modèle de devis, trame de rapport et 11 modèles de documents

Modalités d'évaluation et de suivi

- **Positionnement** : questionnaire d'entrée (module 0) pour situer le niveau de départ
- **Évaluations formatives** : quiz de validation à la fin de chaque module (seuil de réussite 70 %)
- **Évaluation finale** : 20 questions couvrant l'ensemble du parcours (seuil de réussite 80 %)
- **Suivi de l'assiduité** : temps de connexion, progression et résultats enregistrés sur la plateforme
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud en fin de parcours et questionnaire à froid à 30-60 jours

Accompagnement

Assistance pédagogique et technique : par e-mail ou par téléphone, réponse sous 48 h ouvrées. Contact : perform.consult66@gmail.com · 06 79 59 01 84.

Accessibilité

La formation est accessible à distance, sans déplacement. Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent handicap avant l'inscription afin d'étudier les adaptations possibles (durée d'accès, supports, accompagnement). Référent handicap : [Nom] · [e-mail] · [téléphone].

Indicateurs de résultats

Formation nouvelle : les indicateurs (taux de satisfaction, taux de réussite à l'évaluation finale, taux d'achèvement) seront publiés à l'issue des premières sessions.

Perform Consult · 38 rue des Poiriers, 66200 Elne · SIRET 927 753 442 00023
perform.consult66@gmail.com · 06 79 59 01 84 · www.perform-consult.fr
Parcours conçu par 2L Formation et Compétences · Programme mis à jour le 21/09/2026