



## GESTION DE LA RELATION CLIENT DANS UNE ENTREPRISE DU BÂTIMENT

### OBJECTIFS

Acquérir les compétences liées à la relation client spécifiques aux entreprises du bâtiment.

### CONTENU

Formation individualisée à partir des modules ci-dessous :

- Rechercher des affaires (14h)
- Représenter son entreprise (14h)
- Vendre les travaux supplémentaires (21h)
- Mener une négociation commerciale (21h)

### PRÉ-REQUIS

Expérience en entreprise.

### PUBLIC

Tout public

### DURÉE INDICATIVE

De 14 heures à 70 heures.

### TARIF

22 euros / heure

### FINANCEMENT

Financement individuel

FNE Formation

Fonds publics, France Travail ou Région, sous réserve d'éligibilité

Plan de développement des compétences

### MODALITÉ D'ADMISSION

Après entretien

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation individualisée en entrée et sortie permanente

### SERVICE VALIDEUR

Le Greta délivre une attestation des acquis

### VALIDATION

Attestation de fin de formation

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dispositif d'appréciation des résultats prévu par le Greta

### ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

## A NOTER

Fiches techniques des modules

Rechercher des affaires

Représenter son entreprise

Vendre les travaux supplémentaires

Mener une négociation commerciale

## NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2022

### TAUX DE SATISFACTION

93% de nos stagiaires sont satisfaits

### TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

Contacts

78% de nos stagiaires trouvent un emploi dans les

**GRETA NORD ISERE**

### POLE BATIMENT - Villefontaine

59, Boulevard de Villefontaine

38090 VILLEFONTAINE

PÔLE BATIMENT Lycée L. de Vinci

Tél : 04.74.96.75.15



Mise à jour le 3 Mai 2024

