

Formation de commercial en bâtiment.

❖ Présentation de la formation :

De nos jours nous avons des très bons commerciaux en Algérie mais malheureusement on s'est rendu compte suite à nos nombreux recrutements, que la vente d'un service non palpable n'est pas maîtrisé, encore moins la vente d'un chantier. A partir de ce constat on a pris la décision en interne de développer cette formation de commercial en bâtiment en Algérie. Il faut savoir que cette formation est très courte par rapport aux études des forces de ventes traditionnelles.

En effet le but est d'acquérir les notions qu'il faut pour vendre l'un des services qu'on dispose au sein d'Isoplaco2.0 ou d'autre entreprise dans le secteur. La vente d'un chantier nécessite la connaissance du milieu du bâtiment certaine technicité. La majorité de notre vente se fait à destination du particulier. La vente en B To B représente certaine facilité par rapport à la vente en B to C qui fait appel au P à P (porte à porte) en ce qui concerne la prospection clientèle. Le particulier contrairement à un professionnel du bâtiment, il à besoin d'être conseiller, solutionner, réconforter dans ses choix. Le but c'est l'acquisition d'une vocation et non un métier.

Le but de cette formation en Force de vente à destination du particulier dans le secteur du bâtiment en Algérie est d'acquérir toute les notions manquantes dans les autres formations dispensé dans les centres de formations. Elle est complémentaire aux autres formations.

Notre formation va vous permettre d'aider un client à choisir tel ou tel décoration, la couleur de sa cuisine etc. c'est un travail passionnant et qui va vous permettre de gagner votre vie confortablement.

Il faut savoir que notre entreprise recrute en permanence de commerciaux en freelance c'est-à-dire indépendant.

❖ Objectif de la formation :

- Acquérir les notions techniques du bâtiment (théorie et pratique sur chantier)
- Gestion relation clientèle.
- L'attente du client particulier en bâtiment
- La force de vente d'un service en générale.
- La force de vente d'un chantier pour particulier.
- Le commercial freelance
- Le travail en coworking
- La prospection de nouveau client dans notre secteur.
- Le porte à porte.
- La prospection sur le réseau social.
- La relation avec le technicien en bâtiment (l'architecte, le superviseur, etc.)

❖ Admission :

- Avoir le bac.
- Maitriser le français et l'anglais souhaitable.
- Initiation au métier de commercial (connaissance en force de vente).
- Etre un bon communicant (test d'admission).
- Pour plus de 21 ans.

❖ Programme :

<u>Matières</u>	<u>Heures</u>
1. Gestion et relation clientèle.	4H
2. Travailler en coworking.	1H
3. Le principe de freelance.	2H
4. Les relations humaines sur chantier.	2H
5. Le client particulier en bâtiment.	3H
6. La prospection/le P à P	2H
7. La prospection sur les réseaux sociaux.	1H
8. La force de vente en bâtiment.	6H
9. Les relations internes.	2H
10. Les notions techniques du bâtiment	6H
11. Débat et questions/réponses	3H
12. Mise en pratique sur chantier.	14H
13. Remise du certificat et collation	3H

Durée : 50 heures

Prix : 49 000 da

Pour qui :

Pour toute personne souhaitant :

- Se perfectionner en tant que commercial.
- Rejoindre le secteur du bâtiment.
- Travailler en freelance (indépendant).

Compétences acquises :

- Avoir le bac
- Maîtriser le français et l'anglais souhaitable
- Motivé et dynamique.
- Initiation au métier de commercial (connaissance en force de vente).
- Etre un bon communicant (test d'admission).

Formulaire d'inscription (FI/iso01).

I. Etat civil :

Nom : Prénom :

Date de naissance : Lieu de naissance :

Adresse actuelle :

.....

Ville : Wilaya :

Tel fixe : Tel portable :

.....

Situation familial : Marié Célibataire

Enfants (nombre) :

Contact en cas d'urgence :

Nom : Prénom :

Lien de parenté : Tel :

II. Décrivez-vous en 3 mots :

1. 2. 3.

III. Formation :

• L'intitulé de la formation :

• Niveau scolaire :

• Vos formations :

• Vos diplômes :

- Vos expériences :.....
.....
.....
.....

- Vos motivations :

- Pourquoi Isoplaco2.0 :

Lieu :

Date :/...../..... .

Signature :

Lu et approuvé.

Documents à fournir 1 semaine avant le début de la formation :

1. Photocopie de la pièce d'identité. Présentation de l'original.
2. Copie intégrale de l'acte de naissance.
3. Certificat médical d'aptitude à travailler.
4. Le formulaire remplie.
5. Le règlement de la somme de 49 000 da.
6. Pour les pères de familles : une fiche familiale.

Cadre réservé à l'administration.

1. / **2.** / **3.** / **4.** / **6.** (.....) / **7.** (.....)

--	--