



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

Plus de détails sur nos indicateurs de performance Formation Continue / Apprentissage en page d'accueil gretani.com



FICHE FORMATION



Signataire de la charte éthique du Cluster Eco-Bâtiment. Le GRETA NORD-ISERE s'engage à respecter les trois piliers du développement durable dans l'exercice de son activité.

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2024

TAUX DE SATISFACTION

84% de nos stagiaires sont satisfaits

Contacts

GRETA NORD ISERE

POLE BATIMENT - Villefontaine

59, Boulevard de Villefontaine
38090 VILLEFONTAINE
PÔLE BATIMENT Lycée L. de Vinci
Tél : 04.74.96.75.15





FICHE FORMATION

Mise à jour le 1 Juillet 2025

