Enduit sculpté : matières et pigmentation a fresco.

-

Fabrication de décors
Décor mural
Commercialisation
Gestion entreprise

Enduit sculpté : matières et pigmentation a fresco.

Type de formation
Continue
Durée de la formation
105 heures
Prix
15000 euros HT.
Formation diplômante
Non
Temps partiel
Non
Formation courte
Non
Contrat de professionnalisation
Non
Apprentissage
Non

Enduit sculpté : matières et pigmentation a fresco.

Pré-requis

Aucun prérequis mais recrutement sur dossier ou rendez-vous. Dossier complet

Programme

CONTENU DU STAGE « INTÉGRER LE RÉSEAU D’IMIPIERRE SARL : IMIPIERRE O », spécialiste ENDUIT PIERRE.

I. PARTIE PRATIQUE ET TECHNIQUE DE RÉALISATION DE CHANTIERS

• Présentation des supports (bois avec grillage ou Nergalto, support parpaings, enduits existants, bois etc.). Identification des possibilités, des conditions. Préparation du support mis en œuvre pour le stage.

• Identification des particularités à imiter (Exemples : Bois vermoulus, briquette cassée/usée, pierre de taille fissurée/cassée, etc.) sur les matériaux déterminés en amont.

• Application du mortier d’enduit (manuelle et/ou par projection mécanique). Surface de travail prévue : entre 1 et 4m2 par stagiaire et par jour de pratique.

• Façonnage de la surface selon les thèmes choisis.

• Pigmentation « a fresco » (En frais sur frais, méthode Romaine) au compresseur et pistolet.

• Pigmentation par saupoudrage si besoin (pigments spécifiques avec fixateur).

• Théorie (par mise en situation) sur la protection des différents mortiers dans leur environnement réel : Ville, façade, intérieur, établissement recevant du public, etc.

• Gestion des SAV (service après-vente) : Préparation du support, traitement, mise en teinte (approche de la technique du « thème ») et protection de la réparation.

II. PARTIE THÉORIQUE, TECHNIQUE & PRATIQUE DE GESTION DE DOSSIERS

a) ADMINISTRATIVE – Gérer efficacement les prospects et clients.

Gestion administrative de la partie commerciale (Base de donnée client, commandes et relation avec les fournisseurs, devis, factures d’acompte et de soldes, de situation, téléphonique, etc.).

b) COMMERCIALE – Savoir vendre et gérer cette partie du métier.

Gestion des foires et salons, manifestations commerciales, relation prospect et client, rendez-vous client avec prise de côtes et de notes / dossier client. Devis et argumentation commerciale (technique, vente, salons). Communication commerciale (face à face, réseaux sociaux).

c) GESTION – Organiser et mettre en œuvre le suivi (client, fournisseurs, etc).

Entreprise : Secrétariat, contrôles de la partie commerce, mise en œuvre de tableur pour le secrétariat ou la partie commerce, CGV, SAV (dossier et traitement).

Gestion des applicateurs et des fournisseurs. Relances paiement.

Coordonnées

Imipierre *7 RUE DE LA CROIX MARTINEAU*
79160 BECELEUF
Voir le site