

SAMA

Sales And Marketing Academy

Formation & recrutement.



SAMA

SAMA est une **plateforme de formation-recrutement** qui a pour mission de former et d'accompagner les personnes désirant réussir une carrière dans les métiers du commercial et du marketing.

SAMA propose un **parcours de formation gratuit et un contrat de travail** pour les personnes sélectionnées après leur inscription libre et sans condition.

L'entreprise partenaire (employeur) prend en charge l'ensemble des frais de formation et de coaching.

SAMA propose un parcours d'apprentissage **Gratuit**

Sélection

+

Formation

+

Recrutement

A la fin de la formation, les participants sont classés en 3 catégories :

- *Les classés (A)* bénéficient directement d'un contrat de travail avec l'entreprise-cliente;
- *Les classés (B)* bénéficient directement d'un stage rémunéré qui leur permet de développer leurs compétences en situation de travail réel. Avec une réelle perspective d'être recruté à la fin de ce stage.
- *Les classés (C)*. Ce sont les participants dont le profil répond le moins aux besoins spécifiques de l'entreprise-cliente. Ils recevront une attestation de formation et pourront participer à d'autres projets de SAMA répondant mieux à leur profil.

SAMA

PARTICIPANT

1
Inscription à la
BDD

2
Sélection

3
Formation

4
Recrutement

5
Intégration

ENTREPRISE

Un coaching d'intégration est assuré par SAMA

Un contrat de travail proposé à la fin de la formation pour les classés (A) et un stage rémunéré pour les classés (B). Les classés (C) recevront une attestation de formation.

Une Formation **Gratuite** :
i) les fondamentaux de l'action commerciale et ii) les produits/argumentaire de vente du client.

Activités et démarche

Activités

Sélection

Inscription à la Base de Données SAMA
Entretiens individualisés avec un conseiller.

Formation (Durée : 5 jours)

- Programme « **Sales Starter** » : les fondamentaux des techniques de vente (3 jours) OU Programme « **Sales Management** » (pour les managers) (3 jours)
- Formation sur les **Produits et marché du client**. (2 jours)
- Programmes optionnels : Négociation, Gestion du temps, Ventes et digital**

Recrutement & intégration

- Recrutement** des classés A (contrats de travail) et des classés B (stage rémunéré).
- Accompagner l'intégration** des recrues en coordination avec le N+1.

Engagements

- ✓ Réussir le recrutement de Plus de 70 % des participants au programme SAMA
- ✓ Un taux de confirmation de plus de 50% des recrues après la période d'essai.

Démarche

Formation et coaching.



Une boîte à outils de méthodes et techniques de vente/Marketing



Attributs types des clients



Attentes clients





Pour vos inscriptions :

Mme Racha BOUAITA

Email : racha.bouaita@instituticom.com

Mob. 213 (0)5 60 04 07 46

IICOM

Etablissement agréé par l'Etat, depuis 2002.

*Adresse : Villa 91, bois des cars 1. Dely Brahim,
Alger, Algérie.*

Tel. 213 (0) 23 30 81 12 - Fax. 213 (0) 23 30 81 19

www.instituticom.com

Facebook : @instituticom.com