



ACTUALISATION DES CONNAISSANCES

Actualiser ses connaissances sur le chauffage électrique et la climatisation pour mieux vendre

Objectifs

À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **enrichir leur proposition commerciale** par la mise à jour de leurs connaissances chauffage électrique et la climatisation résidentielle/petit tertiaire
- **guider et sélectionner** la solution adaptée à ses clients
- **argumenter** pour mieux réussir la vente de produits à valeur ajoutée

Programme

CHAUFFAGE DU LOGEMENT, RADIATEUR SALLE DE BAIN

- Les évolutions et tendances du marché du chauffage électrique : enjeux et opportunités de nouvelles affaires
- Les actualités « produits » et les évolutions réglementaires normatives
- La connectivité, nouvelle attente « consommateurs »
- La gamme et les points d'argumentations entre les différentes solutions de chauffage pour les pièces de vie/nuit et la salle de bain

CHAUFFAGE ET CLIMATISATION D'UN LOGEMENT DE 1 À 5 PIÈCES

- Les évolutions et tendances du marché de la climatisation : enjeux et opportunités de nouvelles affaires
- Les actualités « produits » et les évolutions réglementaires normatives
- La gamme et les points d'argumentation de la solution chauffage et climatisation de 1 à 5 pièces

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Réalisation d'entretiens de vente selon différents scénarios réels

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

LES + DE CETTE FORMATION

- S'ouvrir à de nouvelles perspectives de vente à valeur ajoutée sur les radiateurs de chauffage et les systèmes de climatisation
- Des simulations concrètes pour construire et s'entraîner à la manipulation d'argumentaire
- Les matériels et maquettes pédagogiques
- L'expérience de formateurs professionnels



VOTRE BÉNÉFICE

Ouvrez de nouvelles perspectives de vente à valeur ajoutée sur les radiateurs de chauffage et les systèmes de climatisation

NOMBRE DE PARTICIPANTS



8 maximum par session

DURÉE



1 jour, soit 7 heures

Public concerné

Installateurs électricien ou plombiers chauffagistes qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances sur les gammes de chauffage électrique et climatisation mono et multi-splits

Pré-requis

Il est recommandé d'avoir déjà suivi une formation sur le chauffage électrique et sur la climatisation des logements

Tarif par stagiaire

270€ HT, soit 324€ TTC

Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

☎ 04 72 10 27 69

www.thermor-pro.fr

RUBRIQUE FORMATIONS

À retourner par courrier accompagné du règlement à :
CESC - Service formation - 13 boulevard Monge
69330 MEYZIEU

Tél. : **04 72 10 27 69**
cesc.formation@groupe-atlantic.com

RÉFÉRENCE DE LA FORMATION

CHAUFFAGE ÉLEC.

- ☐ **CEL 1-56** / Sélection et vente - Conseil
☐ **TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
☐ **TRV 1-58** / Nouveaux produits chauffage & clim
☐ **FEE 1-02** / FEE Bat Module RENOVE
☐ **FEE 8-02** / FEE Bat Module RENOVE digital 
☐ **AGR 1-19** / Habilitation électrique
☐ **AGR 1-26** / Recyclage habilitation électrique

CHAUFFE-EAU

- ☐ **ESE 1-56** / Montée en gamme
☐ **ESE 1-58** / Sélection et vente CETHI
☐ **ESE 1-03** / Installation CETHI
☐ **ESE 1-04** / SAV CETHI
☐ **AGR 1-21** / QualiPac module CET
☐ **AGR 1-06** / QualiPac

RÈGLEMENTATION

- ☐ **TRV 8-02** / Aides financières 
☐ **TRV 8-06** / F-GAS 
☐ **TRV 8-03** / R32 
☐ **TRV 1-03** / R32

CLIMATISATION

- ☐ **CLM 1-56** / Sélection et vente - Conseil
☐ **TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
☐ **TRV 1-58** / Nouveaux produits chauffage & clim
☐ **CLM 1-53** / Installation
☐ **CLM 1-10** / Entretien
☐ **CLM 1-06** / SAV
☐ **AGR 1-00** / Systèmes thermodynamiques 
☐ **AGR 1-01** / Préparation
☐ **AGR 1-05** / Manipulations
☐ **AGR 1-03** / Examen

PARTICIPANTS

NOM	PRÉNOM	E-MAIL DU PARTICIPANT	DATE	LIEU

ENTREPRISE

Raison sociale* :

Contact administratif : Madame, Monsieur :

N° Siret* :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Email :

Vous êtes : ☐ Installateur ☐ Autre, précisez :

FACTURATION

Passez-vous par un organisme financeur de formation ? ☐ Oui ☐ Non

Organisme financeur : ☐ OPCO de la Construction (Constructys...)
☐ OPCO des Entreprises de proximité (AGEFOS PME...)
☐ OPCO des Entreprises de services à forte intensité de main d'œuvre (Opcalia...)
☐ Autre, précisez :

Si nous ne recevons pas l'accord de prise en charge avant la formation, la facture sera adressée et ne pourra faire l'objet d'aucune modification

VOTRE COMMERCIAL THERMOR

Nom : Prénom :

Ci-joint chèque(s) libellé(s) à l'ordre de CESC, **en TTC**, en règlement du ou des stages.

Nous vous remercions d'établir un chèque par session.

Date : / / Signature⁽¹⁾ :

Est-ce que le ou les stagiaires ont besoin d'un aménagement spécifique pour suivre la formation ?

☐ Oui. Le(s)quel(s) : ☐ Non

☐ En cochant cette case, j'atteste que le stagiaire dispose des pré-requis indiqués dans la fiche programme et accepte de transmettre toutes pièces justificatives à l'organisme de formation

Cachet de l'entreprise

⁽¹⁾ La signature de ce bulletin vaut acceptation sans réserve de nos conditions générales.

Les conditions générales et le règlement intérieur applicable à nos formations sont disponibles sur notre site www.thermor-pro.fr