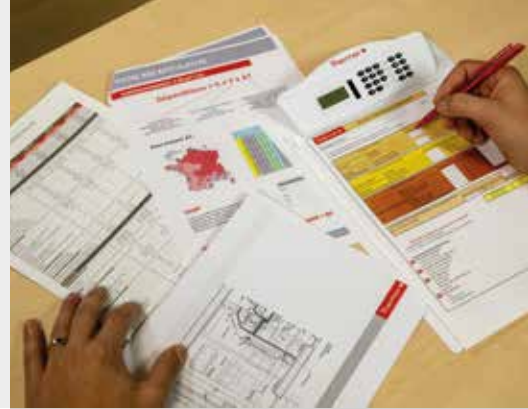


DÉMARCHE COMMERCIALE - CONSEIL

Dimensionner, sélectionner et vendre une climatisation réversible - Niveau conseil



Objectifs

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

- **dimensionner** les besoins en chauffage et en climatisation d'un local
- **sélectionner** la solution technique adaptée en tenant compte des contraintes d'installation
- **argumenter** la solution retenue auprès de ses clients

Programme

- Le marché de la climatisation : enjeux et opportunités ?
- Les principes généraux de la climatisation réversible
- Dimensionner les besoins en chauffage et en climatisation d'un local
- Sélectionner le matériel adapté
- Les contraintes d'installation à prendre en compte
- Argumenter une solution technique auprès de ses clients
- Exercices de cas

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Exercices de déterminations des matériels
- Réalisation d'entretiens de vente selon différents scénarios réels

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

LES + DE CETTE FORMATION

S'ouvrir à des perspectives de vente à valeur ajoutée sur le marché de la climatisation réversible
S'entraîner à la manipulation d'argumentaire par des simulations concrètes.

Les matériels et maquettes pédagogiques prévues pour illustrer les propos

L'expérience de formateurs professionnels connaissant bien les matériels



VOTRE BÉNÉFICE

Ouvrez-vous à un nouveau marché porteur en sachant argumenter sur les solutions climatisation auprès de vos clients

NOMBRE DE PARTICIPANTS



8 maximum par session

DURÉE



1 jour, soit 7 heures

Public concerné

Installateurs souhaitant développer leur activité sur le marché de la climatisation réversible

Pré-requis

Aucun pré-requis

Parcours conseillé

CLM 1-56 ▶ TRV 1-57

Tarif par stagiaire

260€ HT, soit 312€ TTC

Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel (en entrée de stage puis validation des compétences acquises en fin de stage) / 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** / Démarche commerciale - Conseil
- TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
- FEE 1-02** / FEE Bat Module RENOVE
- AGR 1-19** / Habilitation électrique
- AGR 1-26** / Recyclage habilitation électrique


CHAUFFE-EAU

- ESE 1-56** / Montée en gamme
- ESE 1-53** / 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 

CLIMATISATION

- CLM 1-56** / Démarche commerciale - Conseil
- TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
- CLM 8-54** / Découverte technique 
- 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⁾ :

Cachet de l'entreprise

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

⁽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