CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE & EAU CHAUDE

TRV 1-55

LES FONDAMENTAUX POUR VENDRE

Sélectionner, argumenter et vendre le chauffage électrique, le chauffe-eau - Niveau conseil

RÉSERVÉ AUX DISTRIBUTEURS

Objectifs

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

- **dimensionner** le chauffage électrique, le chauffe-eau
- **sélectionner** le produit adapté et les accessoires
- **argumenter** sur le produit adapté aux besoins du client en valorisant la montée en gamme

Programme

CHAUFFAGE DU LOGEMENT, RADIATEUR SALLE DE BAIN

- Le marché du chauffage : enjeux et op portunités ?
- Les 3 modes de transfert de chaleur et le confort thermique de l'occupant
- Les connaissances nécessaires sur les différents composants constituant un appareil de chauffage, en rapport avec le confort et preuve à l'appui
- Les principales fonctions permettant de réaliser des économies d'énergie
- Dimensionner son appareil de chauffage
- Le principe de fonctionnement d'un radiateur salle de bain par rapport aux attentes d'un consommateur
- Quelles questions poser pour déterminer l'appareil de chauffage ?
- Synthétiser les arguments clés pour emporter la vente
- Le pilotage à distance des appareils de chauffage et d'eau chaude sanitaire

CHAUFFE-EAU ÉLECTRIQUE ET THERMODYNAMIQUE

- Le marché du chauffe-eau électrique et à énergie renouvelable : enjeux et opportunités ?
- Les connaissances nécessaires sur les différents composants constituant un chauffe-eau électrique et un chauffe-eau thermodynamique, l'environnement nécessaire autour du produit
- Dimensionner un chauffe-eau
- Quelles questions poser pour déterminer un chauffe-eau électrique?
- Les points d'argumentation entre les différents composants qui valorisent une solution eau chaude électrique et thermodynamique
- Connaître les incitations fiscales et comment calculer un retour sur investissement
- Synthétiser les arguments clés pour emporter la vente

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Exercices sur plateformes et bancs pédagogiques
- Utilisation d'outils d'aide à la vente sur les radiateurs et sur les chauffe-eau électriques et thermodynamiques
- Études de cas

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

LES + DE CETTE FORMATION

Orienter son agence vers des marchés à valeur ajoutée en matière d'eau chaude sanitaire

Déterminer le bon produit parmi l'ensemble des solutions techniques proposées

Aider, par la structuration acquise, ses propres clients à développer leurs ventes sur ces nouveaux business

VOTRE BÉNÉFICE

Soyez opérationnel, en 1 journée seulement, sur le monde du chauffage électrique et sur les chauffe-eau électriques et thermodynamiques

NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 maximum par session

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

Public concerné

Chargés de développement EnR, Technico-commerciaux itinérants ou sédentaires, vendeurs comptoir, et directeurs d'agence

Pré-requis

Aucun pré-requis

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

CESC, organisme de formation déclaré sous le n°84 69 17827 69
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

DISTRIBUTEURS

BULLETIN D'INSCRIPTION

Thermor — connecté à vous

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

RÉGLEMENTATION
☐ **TRV 8-06** / F-GAS

CHAUFFAGE ÉLEC & EAU CHAUDE
☐ **TRV 1-55** / Vente de solutions

CHAUFFAGE ÉLEC.
☐ **CEL 8-50** / Sélection et dimensionnement

CHAUFFE-EAU
☐ **ESE 8-50** / Sélection et dimensionnement

CLIMATISATION
☐ **CLM 8-53** / Sélection et dimensionnement

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 : ☐ Distributeur ☐ Autre, précisez :

FACTURATION

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

Organisme financeur : ☐ Opcommerce

☐ 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