PROGRAMME DE FORMATION
FEEBAT
VALORISER SON LABEL RGE

Votre contact :

Lionel PICARD
04 91 76 44 10

Date

Cf Devis/Bon de Commande

Lieu

Cf Devis/Bon de commande

Durée

1 jour, 7 heures

Public

- Chefs d'entreprises
- Artisans
- Chargés d'affaire

Prérequis

- Maîtriser les fondamentaux spécifiques à son métier
- Avoir suivi le module FEE Bat RENOVE
- Le plus : Savoir réaliser une évaluation de performance énergétique des bâtiments existants (module FEE BAT LOGICIEL)

Moyens pédagogiques et supports

- Documents de stages remis individuellement.
- Présentation powerpoint

Intervenant

- Ingénieur Thermicien agréé CERTIBAT RENOVE

Tarif

Cf Devis/bon de commande

Informations complémentaires

Seuil : de 5 à 12 stagiaires

Cette formation fait partie du parcours :

Formation aux Économies d'Énergie dans le Bâtiment FEE Bat
Entreprises et Artisans

Maj Janvier 2018

Objectifs Pédagogique

- Valoriser son label RGE dans la relation client
- Se positionner comme acteur / porteur d'une offre d'amélioration énergétique

A l'issue de la formation les participants seront en mesure :

- de développer une relation client autour de la valeur ajoutée apportée par la détention de la qualification RGE et des compétences qui y sont associées,
- de proposer une offre de travaux conforme au projet client.

Programme

Savoir valoriser sa mention RGE pour développer son Chiffre d'Affaires

- L'intérêt du RGE pour nos clients
- Les principaux outils commerciaux pour développer son CA

Savoir se positionner comme conseil auprès de son client

- Le « preneur d'ordre » et le « vendeur conseil »
- Les techniques de communication pour établir une relation de confiance avec son client

Savoir diagnostiquer le vrai besoin du client

Savoir concevoir et argumenter une offre d'amélioration énergétique, à partir des besoins du client

- Rappel des points clés du module Renove
- Les techniques pour argumenter une offre de travaux à son client

Savoir convaincre son client de la pertinence de son offre

- Le traitement des objections du client
- Entrainements en situations concrètes
- Savoir conclure

Validation de la formation

- Attestation de formation