

MIEUX VENDRE ET CONSEILLER VOS CLIENTS artement mation MIEUX VENDRE ET CONSEILLER VOS CLIENTS AVEC LES SERVICES DU BUREAU D'ÉTUDES THERMIQUES

Ref: MOD_TH2

Votre contact

contact@synergisud.fr og.70.81.86.97

Durée

1 jour - o7hoo heures 09hoo - 12h3o / 14hoo - 17h3o

Public

Dirigeants
Vendeurs comptoirs
Vendeurs internes
ATC

Pré-requis

Connaissances du bâti

Méthodes pédagogiques

Animation en salle à partir d'un support type PWT vidéo projeté Etudes de cas, questions-réponses, échanges d'expérience

Lieux & dates

Nous consulter

Tarifs et financements

Détails et modalités sur le bulletin d'inscriptions. Se renseigner auprès de votre OPCA pour toute demande de financement

Renseignements & Inscription

SYNERGISUD - Service Formation

Le Forum Bât A- ZI Athélia IV - BP 81 13701 La Ciotat Cedex

Tél 09.70.81.86.97 / Fax 04.42.08.44.47



Objectifs de la formation

Comprendre et savoir proposer les offres d'études thermiques afin de mieux vendre et conseiller les clients dans leurs projets de construction neuve ou de rénovation énergétique

Programme

NEUF: Règlementation thermique RT 2012: rappels

Étude thermique personnalisée

- Partenariat entre le bureau d'études et
- Pas à pas d'une étude thermique personnalisée
- Pack 3 en 1 (test de perméabilité, contrôle RT, DPE)
- Prise en main du kit pédagogique en NEUF
- Présentation du kit communication

Mise en pratique de l'offre ETP

- Jeux de rôle : mise en main de l'offre à travers plusieurs cas de figure
- Utilisation du pas à pas « Comment mieux prescrire avec l'étude thermique »

RÉNOVATION: Règlementation thermique « Existant »: rappels

Aides financières : rappels

- Loi de finance
- Certificats d'Économie d'Énergie

Bilan Confort Économie d'Énergie option santé chez

- Pas à pas d'un BCEE.
- Prise en main du kit pédagogique en RÉNOVATION

Mise en main de l'offre BCEE

Jeux de rôle : mise en main de l'offre à travers plusieurs cas de figure

Évaluation des acquis

ENR 12B -V16.1-12.2016