

VOTRE BÉNÉFICE

Soyez en mesure de valoriser une solution et démarquez-vous de la concurrence



Public concerné

Vendeurs-comptoirs, Technico-commerciaux itinérants, Technico-commerciaux sédentaires



Pré-requis

Aucun pré-requis



Nombre de participants

8 maximum par session



Durée

1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

285€ HT, soit 342€ 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

Les + de cette formation

- Déterminer la solution adaptée aux besoins de votre client
- Salles de TP équipées en matériel fonctionnel, bancs pédagogiques



OBJECTIFS

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

- **dimensionner** une chaudière simple et doubles services
- **sélectionner** le produit adapté et les accessoires
- **argumenter** sur le produit adapté aux besoins du client

PROGRAMME

- Contexte réglementaire et marché de la chaudière en France
- La chaudière, comment ça marche ?
- Paramètres à prendre en compte pour dimensionner :
 - En chauffage
 - En ECS
- Les différentes configurations hydrauliques (kit de remplacement, kit 2 zones)
- Les évacuations des produits de combustion
- La régulation
- Le pilotage de son confort chez soi ou à l'extérieur
- Chiffrage d'une offre commerciale
- Les services avant-vente, pendant le chantier et après-vente

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Exercices sur plateforme et banc pédagogique
- Études de cas
- Utilisation d'outils d'aide à la vente

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

