



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

Modules en ligne (2h)
+ 1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

315€ HT, soit 378€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique / Possibilité de poser des questions à un formateur expert de la climatisation / Support technique Atlantic Campus



Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation (en ligne ou en présentiel) / Validation des acquis / Attestation de formation

Les de cette formation

- Une formation mixte associant une journée de pratique et d'échanges au formateur et des modules en ligne, courts et accessibles à tout moment
- Des modules en ligne courts et disponibles 24h/24 sur ordinateur, tablette et mobile
- Un accompagnement individualisé par le biais de Atlantic Campus, une plateforme pédagogique favorisant les échanges entre pairs et avec les experts



OBJECTIFS

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

- **dimensionner** une climatisation réversible
- **sélectionner** le produit adapté et les accessoires
- **argumenter** sur le produit adapté aux besoins du client en valorisant la montée en gamme



Votre parcours formation

Quiz pré-formation

Modules en ligne

Journée en centre

Quiz post-formation

PROGRAMME

MODULES EN LIGNE

- La thermodynamique et le cycle frigorifique
- Les apports et déperditions caloriques
- Les climatiseurs mono-split, multi-split et les unités intérieures (mural / cassette / gainable / console)
- Les critères de sélection et de dimensionnement

JOUR 1

- Le marché et son environnement réglementaire
- Le fonctionnement d'un climatiseur
- Le dimensionnement en chaud/froid
- La sélection d'une solution mono/multi-split
- Argumenter pour monter en gamme
- Réaliser son offre commerciale

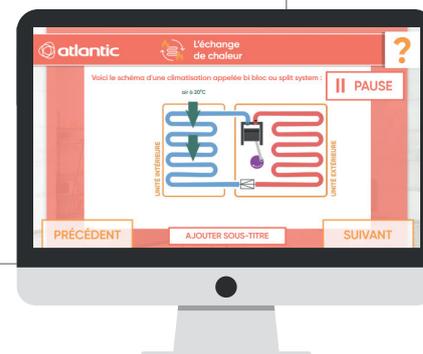
MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Visualisation des produits
- Analyse des avantages et inconvénients avec les appareils installés en situation
- Exercices de sélection
- Composition de devis type
- Activités interactives digitales (quiz, simulations, mises en situation, piqûres de rappel...)

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires
- Accès à Atlantic Campus



Pour plus d'informations : ☎ 04 72 10 27 69 www.atlantic-pros.fr > FORMATION