

## VOTRE BÉNÉFICE

Sachez mieux répondre techniquement et commercialement sur ces domaines d'activité, soyez plus convaincant et gagnez en efficacité commerciale



### Public concerné

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



### Pré-requis

Aucun pré-requis



### Nombre de participants

8 maximum par session



### Durée

2 jours, soit 14 heures



### Tarif par stagiaire

540€ HT, soit 648€ TTC



### Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique



### Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / exercices  
Attestation de formation



## OBJECTIFS

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

- **pratiquer** le dimensionnement de la pompe à chaleur air/eau et de la climatisation
- **sélectionner** le produit adapté et les accessoires
- **argumenter** sur le produit adapté aux besoins du client en valorisant la montée en gamme

## PROGRAMME

### JOUR 1

#### LA CLIMATISATION RÉVERSIBLE

- Le marché
  - Mix produit
  - Le neuf et la rénovation
- Les grands principes de fonctionnement
  - Comment ça marche ?
  - Les technologies : Monosplit, multisplit et VRF
- Proposer la bonne solution
  - Le dimensionnement : notion de bilan thermique
  - Les différents types d'appareils et leurs applications : mural, console, gainable...
  - Les critères de sélection au sein de la gamme
- La réglementation sur les fluides frigorigènes : la pose et la mise en service
  - Qui fait quoi ?
  - Les prestations Atlantic
- Poser les bonnes questions à son interlocuteur
- Argumenter sa préconisation technique
- Proposer les accessoires et options

### LA PAC AIR/EAU

- Le marché
  - Mix produit
  - Le neuf et la rénovation
- Les grands principes de fonctionnement
  - Quelques notions sur la boucle à eau chaude
  - Aérothermie / Géothermie
  - Les différents émetteurs
- Proposer la bonne solution
  - Le dimensionnement : notion de bilan thermique
  - Les différents types d'appareils et leurs applications : basse température, haute température, Duo...
  - Les critères de sélection au sein de la gamme
- Poser les bonnes questions à son interlocuteur
- Argumenter sa préconisation technique
- Proposer les accessoires et options

### JOUR 2

- Les aides fiscales et l'intérêt d'être RGE
- Construction d'une approche globale avec une étude de cas pratique
- Exercices de mise en application par groupe
- Restitution et validation des choix

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

### Exercices pratiques

- Découverte des gammes de produits en salle TP
- Sélection des produits sur les catalogues
- Etudes de cas pratiques dans les deux domaines : PAC air/eau et climatisation

### Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

Les  de cette formation

- Orienter l'installateur vers la solution la plus adaptée à son projet
- Déterminer le bon produit parmi l'ensemble des solutions techniques proposées et savoir argumenter

