Sélectionner, argumenter et vendre une chaudière – Niveau maîtrise

CHD 1-12

VOTRE BÉNÉFICE

Maîtrisez une solution système pour mieux argumenter et augmenter votre panier moyen de vente

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

Pré-requis
Il est recommandé d'avoir de bonnes bases en génie climatique ou d'avoir suivi la formation réf. CHD 1-08

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 / exercices
Attestation de formation

Les + de cette formation

- Toucher les produits, visualiser la montée en gamme
- Créer de la valeur ajoutée dans vos préconisations et vos ventes

OBJECTIFS

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

- **dimensionner et sélectionner** la solution système correspondant aux besoins clients
- **établir** le bon de commande correspondant à la solution sélectionnée et ses accessoires
- **argumenter** techniquement et commercialement sur la solution sélectionnée

PROGRAMME

- Revue détaillée des différents types de chaudières et hybrides et leurs principes de fonctionnement en chauffage et en production d'ECS
- Les caractéristiques techniques clés à l'argumentaire
- Dimensionnement d'une solution chauffage seul
- Dimensionnement d'une solution double services
- La montée en gamme des solutions : critères de choix et sélection
- Les types d'évacuations des produits de combustion et choix
- Les solutions hydrauliques et accessoires associés
- Les fonctions régulations et connectivité

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques
- Exercices sur l'ensemble des produits représentatifs du marché en salle pratique
- Travaux dirigés avec des études de cas concrètes
- Utilisation du catalogue fabricant

Apports théoriques
- Supports de formation remis aux stagiaires