

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

1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

270€ HT, soit 324€ 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



OBJECTIFS

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

- **dimensionner** le chauffage électrique et le chauffe-eau
- **sélectionner** le produit adapté et les accessoires
- **argumenter** sur le produit adapté aux besoins du client en valorisant la montée en gamme

PROGRAMME

CHAUFFAGE DU LOGEMENT, RADIATEUR SALLE DE BAIN

- Les 3 modes de transfert de chaleur et le confort thermique de l'occupant
- Les connaissances nécessaires sur les différents composants constituant un appareil de chauffage, en rapport avec le confort et preuve à l'appui
- Les principales fonctions permettant de réaliser des économies d'énergie
- Le principe de fonctionnement d'un radiateur salle de bain par rapport aux attentes d'un consommateur
- Dimensionner son appareil de chauffage
- Quelles questions poser pour déterminer l'appareil de chauffage ?
- Synthétiser les arguments clés pour emporter la vente
- Le pilotage à distance des appareils de chauffage

CHAUFFE-EAU ÉLECTRIQUE ET THERMODYNAMIQUE

- Les connaissances nécessaires sur les différents composants constituant un chauffe-eau électrique et un chauffe-eau thermodynamique, l'environnement nécessaire autour du produit
- Dimensionner un chauffe-eau
- Quelles questions poser pour déterminer un chauffe-eau ?
- Les points d'argumentation entre les différents composants qui valorisent une solution eau chaude électrique et thermodynamique
- Connaître les incitations fiscales et comment calculer un retour sur investissement
- Synthétiser les arguments clés pour emporter la vente
- Le pilotage à distance des appareils d'eau chaude sanitaire

Les + de cette formation

- Orienter son agence vers des marchés en croissance en matière de produits à valeur ajoutée
- Déterminer le bon produit parmi l'ensemble des solutions techniques proposées
- Aider, par la structuration acquise, ses propres clients à développer leurs ventes sur ces nouveaux business

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Exercices sur plateformes et bancs pédagogiques
- Utilisation d'outils d'aide à la vente sur les chauffe-eau électriques et thermodynamiques
- Études de cas

Apports théoriques

- Apports théoriques à l'aide d'une vidéo projection de supports animés en interactivité et échanges formateur-stagiaires et stagiaires-stagiaires
- Supports de formation remis aux stagiaires

