

Sélectionner, argumenter et vendre une pompe à chaleur air/eau – Niveau 2

PAC1-08

VOTRE BÉNÉFICE

Proposez une solution pompe à chaleur pertinente à vos clients installateurs

+ OBJECTIFS

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

- **expliquer** les risques d'un mauvais dimensionnement
- **conseiller** les installateurs sur les informations pertinentes à relever sur chantier
- **conseiller** les installateurs sur les accessoires nécessaires en rénovation



Public concerné

Technico-commerciaux sédentaires expérimentés ou experts d'agence



Prérequis

Il est recommandé de maîtriser les connaissances de base en chauffage ou d'avoir suivi la formation ref. PAC1-04



Parcours conseillé

PAC1-04 > **PAC1-08**



Nombre de participants

8 maximum par session



Durée

1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

330€ HT soit 396€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique



Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation / Validation des acquis / Attestation de formation

Les + de cette formation

- Exemple de chantier afin de comprendre au mieux vos clients installateurs

PROGRAMME

- Le marché de la PAC aérothermie : enjeux et opportunités
- Estimation des déperditions thermiques
- La puissance des radiateurs
- Critères de sélection d'une pompe à chaleur air-eau
- Présentation de la gamme pompe à chaleur air-eau et argumentaire technique
- Etudes de cas à l'aide des outils Atlantic
- Les aides financières en vigueur : pour qui ? Pour quels travaux ? Pour quels équipements ?
- Exemple de chantier afin de comprendre au mieux vos clients installateurs

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Utilisation des outils de dimensionnement Atlantic

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

