

Perfectionner sa sélection et son argumentation en PAC Air/Air mono et multi-splits

CLM1-18

VOTRE BÉNÉFICE

Maîtrisez la sélection et l'argumentation pour accompagner vos clients avec des solutions PAC Air/Air adaptées et performantes.



OBJECTIFS

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

- **démontrer** la sélection d'une solution adaptée tenant compte des contraintes techniques et/ou réglementaires
- **sélectionner** une PAC Air/Air réversible en petit tertiaire ou locaux spécifiques

NOUVEAU



Public concerné

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



Prérequis

Il est recommandé de maîtriser les connaissances de base de la PAC Air/Air ou d'avoir suivi la formation réf. CLM1-17



Parcours conseillé

CLM1-17 > **CLM1-18**



Nombre de participants

8 maximum par session



Durée

1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

350€ HT soit 420€ 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

PROGRAMME

- Muscler son argumentation technique et commerciale
- Proposer la bonne solution
 - Le dimensionnement : cas particulier en résidentiel et petit tertiaire
 - Les critères de sélection au sein de la gamme
- Application multi-splits
 - Solutions de raccordement
 - Limites et préconisations techniques
- Analyser les variantes possibles avec leurs avantages et inconvénients
- La réglementation sur les fluides légèrement inflammables (R32)
- Études de cas

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Visualisation des produits en salle pratique
- Étude de cas et mises en situation

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires



Les de cette formation

- Des outils et des conseils en rapport avec les contraintes du quotidien