

ELABORER UNE OFFRE COMMERCIALE DE POMPE A CHALEUR (COM-01)

DUREE : 14 heures - 2 jours

TARIF : 520,00 € HT soit 624,00 € TTC (TVA 20%)

Formation en présentiel - INTER entreprises

N° CARIF : en attente

FORMACODE : 24538

CPF : non

Déjeuners libres (service de restauration à proximité)

Matériel à prévoir : calculatrice, règle. Possibilité de venir avec son ordinateur ou tablette.

Horaires : 08h30-12h00 / 13h00-16h30

Effectif : 2 personnes minimum / 8 personnes maximum

Ce que vous apporte cette formation ? Cette formation se veut dynamique et orientée vers des résultats concrets pour vous permettre d'élaborer des offres commerciales efficaces et compétitives ! Compréhension des systèmes de pompe à chaleur, analyse du besoin des clients, conception d'une offre personnalisée, calcul et présentation des coûts et argumentation commerciale. Ces résultats permettront au participant de devenir autonome dans l'élaboration d'une offre commerciale.

PUBLIC VISE :

Toute personne (artisan, plombier-chauffagiste, électricien, climaticien, technico-commercial, secrétaire ...) souhaitant acquérir, améliorer ou perfectionner son taux de transformation de devis.

PREREQUIS D'ENTREE :

Français : lu, parlé, écrit. Première expérience professionnelle bâtiment ou vente souhaitable.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Connaître les atouts des PAC air/air, air/eau et du CETI
- Savoir déterminer l'équipement le plus adapté au client et au logement
- Savoir élaborer une offre commerciale

PROGRAMME DE LA FORMATION :

JOUR 1

Les différents systèmes de pompes à chaleur air/eau, air/air, le ballon thermodynamique.

Les forces et les faiblesses.

Le Coefficient de performance, COP ou SCOP.

JOUR 2

Dimensionner une clim air/air, une PAC air/eau, un CETI.

Découverte d'une fiche produit.

Cas pratique avec bilan thermique et rédaction d'une offre commerciale.

Evaluation de fin de formation sous forme d'étude de cas.

Questionnaire de satisfaction à chaud.

VOTRE FORMATEUR :

Sébastien LEFEBVRE, frigoriste diplômé, chef d'entreprise avec plus de 15 ans d'expérience dans le secteur du CVC et titulaire du Titre de Formateur pour Adultes.

V1.0 28/10/2024

METHODES PEDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques et nombreux exercices de mise en pratique, cas concrets, mise en situation. Echanges avec le formateur.

60% d'apports théoriques : documents et supports de formation projetés sur écran. Remise d'une documentation pédagogique (et/ou) support numérique expliquant les différentes notions traitées lors de la formation.

40% de cas pratique. Recherche dans catalogue constructeur/fournisseur.

SUIVI DE L'EXECUTION ET EVALUATION DES RESULTATS :

QCM de validation des prérequis d'entrée, correction commune.

Evaluation continue sous forme de quizz interactifs pour suivre la progression.

QCM d'évaluation de la formation, correction commune.

SANCTION DE FIN DE FORMATION :

Certificat de réalisation.

CERTIFICATION :

Cette formation ne propose ni passerelle vers d'autres parcours, ni certification ou équivalence officielle reconnue en dehors de ce programme.

NOS INDICATEURS DE QUALITE (màj le 16/10/2024)

Taux de satisfaction : à venir

Taux moyen de réussite : à venir

Nos indicateurs de performance seront suivis et communiqués prochainement !

PROCHAINE ETAPE ? Boostez votre expertise et passez au niveau supérieur avec ces formations :

 Comprendre et exploiter les aides financières et fiscales : MaPrimeRenov' 2025 (COM-02)

ACCESSIBILITE Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées. Veuillez contacter le référent handicap, Mme Cécile COUDROY, par mail à contact@glcademy.fr