

Identifier le projet de rénovation énergétique et accompagner le client vers une solution performante

🕒 7 heures

👥 dans les locaux de Hellio Académie ou dans vos locaux

Objectifs de formation

À l'issue de cette formation, vous serez capables de :

- Qualifier le projet de rénovation du client
- Proposer des solutions techniques éligibles aux aides de l'État répondant aux performances énergétiques attendues

Public concerné

Conseiller de vente des rayons :

- Bâti
- Confort et menuiserie
- Service pose

Prérequis

Aucun

Participants

6 à 15

Formateur

Expert métier Hellio

Tarif

490 € HT (20 % de TVA)

Pourquoi choisir cette formation

- Elle vous apportera un mode opératoire pour accompagner les clients dans leurs projets de rénovation
- Elle vous donnera le B-A BA en matière de rénovation énergétique
- Elle vous permet de fidéliser votre clientèle en vous appuyant sur cette nouvelle expertise

Programme

- 1 Introduction à la rénovation énergétique**
 - Rénovation énergétique : définition, enjeux et objectifs
 - Typologie des travaux et cibles clients
 - Les travaux de rénovation énergétique recommandés
 - Les acteurs du marché privé, habitat privé
 - Les rôles de Hellio et ses partenaires
- 2 Bases de la rénovation énergétique**
 - Les déperditions thermiques d'un bâtiment et postes de travaux
 - Les 5 postes de consommation énergétique d'un bâtiment
 - Les solutions et types de travaux pour réduire la consommation d'énergie
 - Les résistances thermiques obligatoires pour l'obtention des aides
 - Les principaux postes de rénovation : ventilation et chauffage
 - Gain énergétique par type de travaux
- 3 Les principales gammes de produits en rénovation énergétique pour le particulier**
 - Isolation (produits isolants et menuiseries)
 - Ventilation (VMC)
 - Chauffage
- 4 Aides financières mobilisables par type de travaux**
 - Les principales aides : TVA 5,5%, MaPrimeRénov', Certificats d'Économies d'Énergie, EcoPTZ, autres...
 - Les simulateurs d'aides de l'Anah et de l'ADEME pour les CEE
 - Exemple et exercice de chiffrage : Les conditions de mobilisation des aides pour la rénovation d'ampleur et monogeste
- 5 Techniques commerciales**

L'approche client :

 - Adapter sa stratégie de découverte / politique de l'entreprise et profils clients (propriétaires maison/appt)
 - Prise en compte des facteurs contextuels du client et du niveau des aides mobilisables
 - La découverte du projet client et ses outils : DPE et Audit énergétique

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel

Modalités d'évaluation

Questionnaire à choix multiples de validation des connaissances et mise en situation professionnelle

Étude de cas 1

Préparer votre découverte projet client (monogeste)

- Proposer une carte de questionnement pour détecter le projet client ?
- Quels types de travaux conseiller ? et dans quel ordre ?
- Argumenter les choix !

Étude de cas 2

Identifier le projet du client et accompagnez-le vers une solution adaptée (rénovation d'ampleur)

- Identifier le projet du client et accompagnez-le vers une solution adaptée (rénovation d'ampleur)
- Analyse du cas
- Présentation des scénarios de travaux
- Analyse et débrief des solutions

Synthèse journée (Q/R)

Évaluation de la satisfaction

Contactez-nous

📞 06 82 56 20 52

✉ formation@hellio-academie.com

Information accessibilité : nos locaux sont adaptés aux personnes à mobilité réduite. En cas de questions supplémentaires, veuillez contacter notre référent accessibilité : bcalmet@hellio.com pour toute question.