

Durée : **21 heures** sur 3 jours  
Tarif : **1050,00€** net/pers.  
ou *380,00 € net / pers / jour*  
Présentiel inter-entreprises

Intra client : 1595,00 € net/ jour  
Intra IF2P : 2565,00 € net/ jour

### **COTÉ PRATIQUE :**

📍 [IF2P EVOLUTION, 176 rue Achard, Bât C1, 33300 BORDEAUX](#)

Cette formation est possible en intra-entreprise ou pour une équipe, voir tarif ci-dessus, date à convenir.

🕒 8h30–12h/13h–16h30

👥 Le groupe sera compris entre 4 et 10 personnes

✍️ possibilité de venir avec son ordinateur

🍷 Déjeuners libres

🏠 Liste d'hôtels à proximité [ICI](#)

🅅 Parking gratuit

♿ En situation de handicap ? consultez notre FAQ [ici](#)

### **FINANCER LA FORMATION :**

Consultez notre page dédiée au [FINANCEMENT](#)

N° Carif : en cours

Eligible au CPF : non

Formacode 34581

## **RENOVATION ENERGETIQUE : SAVOIR VENDRE UNE INSTALLATION DE POMPE A CHALEUR, CLIMATISATION OU CETI**



Cette formation technique a été conçue en constatant que nos clients ne maîtrisent pas les techniques de vente, mais aussi que certains ont une équipe commerciale ont besoin de mieux maîtriser le produit pour le vendre.

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION ? à l'issue de cette formation, le participant devra être capable de :**

- ▶ Connaître les atouts des PAC air-air, air-eau et du CETI
- ▶ Savoir préparer et réaliser un rendez-vous de prospect en rénovation énergétique
- ▶ Savoir vendre son service et son devis

### **POUR QUI ? :**

Public visé : artisan plombier chauffagiste, électricien, frigoriste, climaticien, technico-commercial souhaitant acquérir ou perfectionner ses techniques de vente, technicien souhaitant évoluer vers un poste de commercial ou améliorer son taux de transformation de devis.

Prérequis d'entrée : être francophone, avoir la sensibilité ou une expérience du bâtiment.

### **FORMATEUR ? :**

Sébastien LEFEBVRE (frigoriste et ancien chef d'entreprise dans le secteur)

### **MOYENS ET METHODES PRÉVUS ? ÉVALUATION ? :**

60% théorie / 40% application en cas pratique

Méthodes pédagogiques : exposé des méthodes et informations techniques, recherche dans catalogue constructeur/fournisseur, cas concret, mise en situation, remise du mémo des aides 2023, remise de support de cours.

Évaluation de l'atteinte de objectifs : Test en fin de formation de type QCM

Certification partielle possible : non

Document de fin de formation : Certificat de réalisation de stage.

**DÉBOUCHÉS / PASSERELLE / EQUIVALENCE**

En combinant ce stage à d'autres modules techniques ou commerciaux, vous pourrez approfondir un domaine. Ce n'est pas un diplôme.

Passerelle : sans objet / Equivalence : sans objet

**S'INSCRIRE ?**

Dates inter en temps réel et devis gratuit sur notre site  
[www.if2p-evolution.com](http://www.if2p-evolution.com)

☎ 05.56.37.44.40

✉ [contact@if2p-evolution.com](mailto:contact@if2p-evolution.com)

**POUR COMPLÉTER  
VOTRE FORMATION,  
NOUS VOUS  
CONSEILLONS :**

**D'autres modules  
similaires à venir sur  
d'autres  
techniques...surveillez  
notre newsletter  
saisonnière !**

**QUEL CONTENU ?**Jour 1

Les différents systèmes de pompes à chaleur air/eau, ses forces et faiblesses

Les différents systèmes de clim air/air, ses forces et faiblesses

Le COP

Dimensionner une clim air/air, une pac air/eau, un CETI

Découverte d'une fiche produit

*Cas pratique*

Jour 2

La réglementation RGE

Les aides de l'Etat en vigueur

Le financement et ses avantages

Organisation et déroulement d'un rdv prospect

Etat des lieux techniques

Documents à collecter

*Cas pratique*

Jour 3

Ecouter son client

Comprendre ses attentes, poser les bonnes questions

Savoir se présenter efficacement

Faire une proposition commerciale conforme et efficace

Défendre sa proposition pour réaliser la vente

*Cas pratique*

**Consultez notre FOIRE AUX QUESTIONS pour plus de renseignements !**