

Promouvoir la rénovation performante par les vendeurs dans le contexte de la Transition Énergétique



Boostez les compétences de vos équipes
et vos ventes.

PUBLIC CONCERNÉ

Artisans indépendants,
chefs d'entreprises artisanales
du bâtiment et chefs d'équipe

ORGANISATION DE LA FORMATION

3 jours
21 heures

HORAIRES

9H00-18H00



DATE & LIEU

Selon calendrier /
format présentiel

EFFECTIF

de 12 à 14 participants



TARIF

1050€ net de TVA
par personne*

* hors cofinancements mobilisables
selon profil et zone géographique

Personnes en situation
de handicap, nous pouvons étudier
avec vous les solutions d'adaptation
de la formation.

Contact référent handicap :

Marine Tournaire

m.tournaire@renovation-doremi.com



formation@renovation-doremi.com



Dorémi SAS Solidaire
Bâtiment ineed
1 rue Marc Seguin
26300 Alixan - ROVALTAIN

NDA 84 26 02536 26 DREET ARA
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59
renovation-doremi.com



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation combine des démonstrations, des échanges de pratiques
et des partages d'expertise centrés sur la rénovation performante,
dans le cadre de la transition écologique du bâtiment.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Promouvoir la rénovation performante via la mise en avant de l'unité marchande dans le contexte de la transition énergétique du bâtiment.
- Diagnostiquer les besoins dans le domaine de la rénovation performante en tenant compte des critères RGE (Reconnu Garant de l'Environnement) et des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE).
- Chiffrer une offre de rénovation performante en utilisant le dispositif de MaPrimeRénov' et en partenariat avec des artisans RGE.
- Argumenter les solutions et services en rénovation énergétique performante auprès des artisans RGE et des ménages.



PUBLIC & PRÉREQUIS

- Vendeurs conseils en matériaux de rénovation, ATC.
- Formation socle.
- Expérience de vente de 6 mois.



ATTESTATION

Remise d'une attestation de formation.



QUALITÉS DES INTERVENANTS

Les intervenants sont des **formateurs accompagnateurs experts** formés à la méthodologie Dorémi.
Architectes, ingénieurs-conseils, techniciens en bureau d'études ou encore artisans intervenants sur des chantiers de rénovation performante. Ces intervenants ont été sélectionnés sur critères pédagogiques et sur la base de leur expérience.
Ils ont une **expertise technique et d'accompagnement des changements de pratiques.**

Promouvoir la rénovation performante par les vendeurs dans le contexte de la Transition Énergétique

Boostez les compétences de vos équipes
et vos ventes.



Programme

Jour 1 (7H00)

MATIN

- Inclusion, notre cadre.
- **La rénovation complète et performante** :
bénéfices et argumentaires.
- Comment orienter le particulier ?
- Qui sont les clients de la rénovation énergétique ?

APRÈS-MIDI

- Découverte client : c'est quoi pour vous ?
- Découverte client : partage processus d'entretien.
- Aides financières : lever des fonds pour vos clients !
Les acteurs MAR, artisan RGE.
- Clôture de la journée.

Jour 2 (7H00)

MATIN

- Inclusion
- Parcours Client:
Maîtriser les Étapes et les Acteurs pour un suivi commercial.
Identification des risques et des opportunités.
Écoute Active.

APRÈS-MIDI

- Pratique de la découverte client.
- Mise en pratique.
- Débrief.
- Clôture de la journée.

Jour 3 (7H00)

MATIN

- Inclusion.
- Argumenter et répondre aux objections clients :
le prisme de l'accompagnement au changement.
- Étude d'un projet de rénovation : technique + conseil.

APRÈS-MIDI

- Correction de l'étude.
- Ancrer les essentiels.
- Codéveloppement : le groupe à votre service.
- Satisfaction de la formation.
- Évaluation de la formation.
- Clôture de la formation .



formation@renovation-doremi.com



Dorémi SAS Solidaire
Bâtiment ineed
1 rue Marc Seguin
26300 Alixan - ROVALTAIN

NDA 84 26 02536 26 DREET ARA
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59