



## MONTÉE EN GAMME

Sélectionner et argumenter pour mieux vendre un chauffe-eau thermodynamique

### Objectifs

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

- **déterminer** le chauffe-eau adapté en fonction des besoins du client
- **argumenter** sur la montée en gamme
- **appliquer** une méthodologie de vente lors d'un remplacement de chauffe-eau en urgence



### VOTRE BÉNÉFICE

Maîtrisez les différentes configurations pour répondre aux attentes de vos clients, les convaincre et gagner en efficacité commerciale

## Programme

- Les différents éléments techniques en production d'eau chaude
- Déterminer les besoins et motivations de ses clients en matière d'eau chaude sanitaire
- Quele configuration choisir ?
- Basculer un client d'un achat contraint à un achat plaisir
- Les éléments-clés de l'argumentation pour une meilleure réponse aux attentes de son client
- Les éléments en synthèse pour réussir la montée en gamme

### Nombre de participants

8 maximum par session

### Durée

1 jour, soit 7 heures

### Public concerné

Installateurs plombiers, installateurs électriciens, experts en rénovation

### Pré-requis

Aucun pré-requis

### Parcours conseillé

ESE 1-56 ▶ ESE 1-03

### Tarif par stagiaire

295€ HT, soit 354€ TTC

### Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique

### Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Exercices pratiques

- Utilisation d'outils d'aide à la vente
- Réalisation d'entretiens de vente

### Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

## LES + DE CETTE FORMATION

- S'ouvrir aux besoins des consommateurs en matière d'eau chaude sanitaire, notamment en rénovation
- S'entraîner et acquérir une expérience pour mener à bien les entretiens de vente en matière de production d'eau chaude sanitaire électrique



À retourner par courrier accompagné du règlement à :  
**CESC - Service formation - 13 boulevard Monge**  
**69330 MEYZIEU**

Tél. : **04 72 10 27 69**  
**formation@groupe-atlantic.com**

## RÉFÉRENCE DE LA FORMATION

### CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE

- CEL 1-56** / Sélection et vente - Conseil
- AGR 1-19** / Habilitation électrique
- AGR 1-26** / Recyclage habilitation électrique

### CHAUFFE-EAU

- ESE 1-56** / Montée en gamme
- ESE 1-03** / Installation CETHI
- ESE 1-04** / SAV CETHI

### ATTESTATION APTITUDE

- AGR 1-00** / Systèmes thermodynamiques
- AGR 1-04** / Préparation
- AGR 1-03** / Examen

### POMPE À CHALEUR AIR/AIR

- CLM 1-56** / Sélection et vente
- TRV 1-03** / Fluides R32
- CLM 1-53** / Installation split
- CLM 1-55** / Installation gainable
- CLM 1-10** / Entretien
- CLM 1-06** / SAV niveau 1
- CLM 1-08** / SAV niveau 2

### POMPE À CHALEUR AIR/EAU

- PAC 1-56** / Sélection et vente
- AGR 1-06** / Formation QualiPac
- PAC 1-52** / Conseil et chiffrage
- PAC 1-03** / Installation
- PAC 1-05** / Manipulations frigorifiques
- PAC 1-06** / SAV
- PAC 1-14** / Diagnostic dépannage

## PARTICIPANTS

| NOM | PRÉNOM | E-MAIL DU PARTICIPANT | DATE | LIEU |
|-----|--------|-----------------------|------|------|
|     |        |                       |      |      |
|     |        |                       |      |      |
|     |        |                       |      |      |

## ENTREPRISE

Raison sociale\* : .....

Contact administratif : Madame, Monsieur : .....

N° Siret\* :

Adresse : .....

Code postal :      Ville : .....

Tél. :       Email : .....

Vous êtes :  Installateur  Autre, précisez :

## FACTURATION

Passez-vous par un organisme financeur de formation ?  Oui  Non

- Organisme financeur :  OPCO de la Construction (Constructys...)  
 OPCO des Entreprises de proximité (AGEFOS PME...)  
 OPCO des Entreprises de services à forte intensité de main d'œuvre (Opcalia...)  
 Autre, précisez : .....

**Si nous ne recevons pas l'accord de prise en charge avant la formation, la facture sera adressée et ne pourra faire l'objet d'aucune modification**

## VOTRE COMMERCIAL THERMOR

Nom : ..... Prénom : .....

Ci-joint . . . . chèque(s) libellé(s) à l'ordre de CESC, **en TTC**, en règlement du ou des stages.

Nous vous remercions d'établir un chèque par session.

Date : ..... / ..... / ..... Signature<sup>(1)</sup> :

Cachet de l'entreprise

Est-ce que le ou les stagiaires ont besoin d'un aménagement spécifique pour suivre la formation ?

Oui. Le(s)quel(s) : .....  Non

En cochant cette case, j'atteste que le stagiaire dispose des pré-requis indiqués dans la fiche programme et accepte de transmettre toutes pièces justificatives à l'organisme de formation

<sup>(1)</sup> La signature de ce bulletin vaut acceptation sans réserve de nos conditions générales.

Les conditions générales et le règlement intérieur applicable à nos formations sont disponibles sur notre site [www.thermor-pro.fr](http://www.thermor-pro.fr)