



## SÉLECTION ET VENTE - CONSEIL

Chauffage électrique : choisir la bonne technologie et argumenter

### Objectifs

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

- **identifier** les leviers du marché du chauffage électrique
- **présenter** la solution adaptée en réponse aux attentes de leurs clients
- **argumenter** sur leur savoir-faire et se différencier face à la concurrence

### Programme

- Distinguer le marché de remplacement des appareils de chauffage électrique
- Situer le consommateur dans son parcours d'achat
- Identifier les rapports de force : pros / sites marchands en ligne / GSB
- Situer la gamme des appareils de chauffage électrique
- Adapter la puissance de chauffage à la pièce
- Détecter les motivations d'achat d'un consommateur
- Maîtriser la phase d'argumentation « Produits, Marque »
- Valoriser sa prestation professionnelle
- Exercices de cas, mises en situation

### Méthodes et moyens pédagogiques

#### Exercices pratiques

- Démonstration du fonctionnement du pilotage à distance Cozytouch
- Mises en situation d'entretien de vente

#### Apports théoriques

- Apports théoriques à l'aide d'une vidéo projection de supports animés en interactivité et échanges formateur-stagiaires et stagiaires-stagiaires
- Mémentos sur les différents thèmes abordés
- Tablettes mises à disposition contenant les applications digitales nécessaires
- Supports de formation remis aux stagiaires

### LES + DE CETTE FORMATION

- Vous permettre de repositionner votre entreprise sur le marché du chauffage électrique, marché dynamique
- Remise d'outils pédagogiques et digitaux pour faciliter votre quotidien
- Partage d'idées et d'astuces
- Tous les produits de la gamme en situation de fonctionnement
- Maquettes pédagogiques permettant de simuler une installation complète



### VOTRE BÉNÉFICE

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

### Nombre de participants

8 maximum par session

### Durée

1 jour, soit 7 heures

### Public concerné

Installateurs électriciens, installateurs chauffagistes, experts en rénovation

### Pré-requis

Aucun pré-requis

### 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

### POUR PLUS D'INFORMATIONS :

☎ 04 72 10 27 69

www.thermor-pro.fr  
RUBRIQUE FORMATIONS

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)