

## Savoir vendre une solution de rénovation énergétique : module pompe à chaleur

### COMMENT A ÉTÉ PENSÉE CETTE FORMATION ?



Cette formation a été conçue en constatant que nos clients ne maîtrisent pas les techniques de vente.

### POUR QUI ?

Artisan ou technicien souhaitant améliorer le taux de transformation de ses devis.

### PRÉREQUIS D'ENTRÉE :

Etre francophone, avoir la sensibilité ou une expérience du bâtiment.

### OJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, le participant devra être capable de :

- ▶ Mettre à jour ses documents commerciaux
- ▶ Lever les objections sur la PAC et convaincre efficacement
- ▶ Améliorer ses techniques de closing pour booster les ventes

### DURÉE

**7 heures sur 1 jour**

Présentiel inter-entreprises

## CONTENU

1. Envoyer une offre commerciale efficace et professionnelle : quels documents, quand, avec quel message...
2. Réglementations et aides financières : normes et certifications (NF PAC, RT 2020, etc.), aides disponibles de type MaPrimeRénov', CEE, éco-prêt à taux zéro...
3. Répondre aux doutes sur le prix, la rentabilité d'une PAC, l'installation
4. Le financement et ses avantages
5. Cas pratique

## MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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 2024, remise de support de cours.

## SUIVI & VALIDATION

Evaluation de l'atteinte des objectifs :

Test en fin de formation de type QCM

Auto-évaluation lors du questionnaire de satisfaction par le participant

Validation finale :

Certificat de réalisation

Certification partielle possible :

sans objet

Statistiques de performance :

Taux de satisfaction 2025/2026 : à venir

## FORMATEUR

**Marine SIMONNEAU**

Conseillère reconversions, référente handicap, RRH

## CÔTÉ PRATIQUE

- ✍ Un bloc-notes et un stylo offerts. Votre ordinateur habituel, vos documents commerciaux habituels ou accès à votre CRM.
- 👥 Entre 4 et 12 personnes
- 🚩 IF2P - 5 Avenue Gay Lussac - Bât D2 - Parc d'activités Descartes - 33370 Artigues-près-Bordeaux
- ⌚ 8h30-12h30 / 13h30-16h30
- 🍽 Déjeuners libres - voir reco en [FAQ](#)
- 🛌 Nuitées libres - voir partenaires en [FAQ](#)
- 🅿️ Parking gratuit
- ♿ En situation de handicap ? Voir notre [FAQ](#)

## ÉQUIVALENCES, DÉBOUCHÉS, PASSERELLES

Équivalences : Néant

Débouchés : Chargé d'affaires

Passerelles : Néant

**Consultez notre [FOIRE AUX QUESTIONS](#) pour plus de renseignements !**

## TARIF :

Tarif inter : 350,00€ net/personne Tarif intra : 1640,00 € chez le client sur la Nouvelle-Aquitaine / 1595,00 € chez IF2P

## FINANCER LA FORMATION

Consultez notre page dédiée au moyens de [FINANCEMENT](#)

N° CARIF : non

CERTINFO : non

FORMACODE : 34581

RNCP ou RS : néant

## SE RENSEIGNER, S'INSCRIRE

Dates, nombre de places en temps réel, inscription par CB ou devis gratuit en ligne (onglet "Nos Formations")

 05.56.37.44.40

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

\*\*\*

**7 heures sur 1 jour**  
Présentiel inter-entreprises

Tarif :  
Tarif inter : 350,00€ net/personne  
Tarif intra : 1640,00 € chez le client  
sur la Nouvelle-Aquitaine / 1595,00 € chez IF2P



Cette formation a été conçue en constatant que nos clients ne maîtrisent pas les techniques de vente.

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

A l'issue de cette formation, le participant devra être capable de :

- Mettre à jour ses documents commerciaux
- Lever les objections sur la PAC et convaincre efficacement
- Améliorer ses techniques de closing pour booster les ventes

**POUR QUI ?**Public visé :

Artisan ou technicien souhaitant améliorer le taux de transformation de ses devis.

Prérequis d'entrée :

Etre francophone, avoir la sensibilité ou une expérience du bâtiment.

**FORMATEUR**

Marine SIMONNEAU (Conseillère reconversions, référente handicap, RRH)

**MOYENS ET MÉTHODES PRÉVUS, ÉVALUATION**Méthodes pédagogiques :

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 2024, remise de support de cours.

Evaluation de l'atteinte des objectifs :

Test en fin de formation de type QCM

Auto-évaluation lors du questionnaire de satisfaction par le participant

Validation finale :

Certificat de réalisation

Certification partielle possible :

sans objet

Statistiques de performance :

Taux de satisfaction 2025/2026 : à venir

**SE RENSEIGNER,  
S'INSCRIRE**

Dates, nombre de places en temps réel, inscription par CB ou devis gratuit en ligne (onglet "Nos Formations")

📞 05.56.37.44.40

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

## FINANCER LA FORMATION

Consultez notre page dédiée au moyens de **FINANCEMENT**

N° CARIF : non

CERTINFO : non

FORMACODE : 34581

RNCP ou RS : néant

## QUEL CONTENU ?

1. Envoyer une offre commerciale efficace et professionnelle : quels documents, quand, avec quel message...
2. Règlementations et aides financières : normes et certifications (NF PAC, RT 2020, etc.), aides disponibles de type MaPrimeRénov', CEE, éco-prêt à taux zéro...
3. Répondre aux doutes sur le prix, la rentabilité d'une PAC, l'installation
4. Le financement et ses avantages
5. Cas pratique

## ÉQUIVALENCES, DÉBOUCHÉS, PASSERELLES

&Équivalences : Néant

Débouchés : Chargé d'affaires

Passerelles : Néant

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

## SUITE DE PARCOURS

### Rénovation énergétique

G3A

Faire une visite technique en vue de travaux de rénovation énergétique : module pompe à chaleur



G4A

Savoir vendre une solution de rénovation énergétique : module pompe à chaleur

