

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

7 heures sur 1 jour(s)

Présentiel

Tarif net p/pers : **350,00 €**

Pour les intra voir en page suivante.



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

David LAMACHE (formateur en traitement d'air)

MOYENS ET METHODES 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 co

Évaluation de l'atteinte de 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

COTÉ PRATIQUE

 Votre ordinateur habituel, vos documents commerciaux habituels ou accès à votre CRM.

 IF2P EVOLUTION, 5 Avenue Gay Lussac, bât. D2 33370 Artigues-près-Bordeaux
 8h30 – 12h30 / 13h30 – 16h30

 Entre 4 et 12 personnes

 Déjeuners libres

 Liste d'hôtels à proximité [ICI](#)

 Parking gratuit

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

SE RENSEIGNER, S'INSCRIRE

Dates, nombre de places en temps réel, inscription par CB ou devis gratuit en ligne
<https://www.if2p-evolution.com/fr/formations-disponibles>

 05.56.37.44.40

 contact@if2p-evolution.com

FINANCER LA FORMATION

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

N°CARIF : non
CERTIFINFO 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

EQUIVALENCES, DÉBOUCHÉS, PASSERELLES

Equivalences : Néant
Débouchés : Chargé d'affaires
Passerelles : Néant

Consultez notre FOIRE AUX QUESTIONS pour plus de renseignements !

INTRA ENTREPRISE (1 groupe constitué uniquement de vos collaborateurs)

Tarif net p/session : 1640,00 € chez le client sur la Nouvelle-Aquitaine
1595,00 € chez IF2P

SUITE DE PARCOURS - Vous pouvez compléter votre parcours par nos autres modules du parcours que vous pouvez retrouver ci-après :

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