



ÉDITION 2018

Thermor 
Chaleur connectée

Formez-vous avec Thermor

pour mieux vendre
les produits
à valeur ajoutée!



ESE 1-56

FORMATION CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE

Les techniques et outils pour vendre et installer plus de chauffe-eau thermodynamiques

Votre bénéfice: soyez en mesure de valoriser la solution et démarquez-vous de la concurrence.

Objectifs pédagogiques

Les stagiaires seront capables de :

- **déterminer** le chauffe-eau thermodynamique et ses organes environnants en fonction de l'implantation dans le logement;
- **découvrir** les attentes et motivations des clients;
- **argumenter** sur la solution thermodynamique retenue en fonction des bénéfices attendus;
- **valoriser** le retour sur investissement pour emporter la vente.

Public concerné

Installateurs plombiers ou électriciens, experts en rénovation.

Pré-requis

Il est recommandé d'avoir déjà installé un chauffe-eau électrique à accumulation.

Lieux et dates

Renseignez-vous auprès de votre commercial Thermor pour connaître les prochaines dates de formations.



€ **288 € TTC** (240 € HT)

👤 Nombre de participants :
8 personnes maximum par session

🕒 Durée : **1 jour, soit 7 heures**

LES + DE CETTE FORMATION

Des conseils personnalisés d'un expert.

Simulations d'entretien de vente.

Échanger et partager vos expériences avec des confrères.

AGR 1-21

FORMATION QUALIPAC - MODULE CET*

Prescrire et mettre en œuvre des chauffe-eau thermodynamiques en habitat individuel

Votre bénéfice: obtenez la qualification « QualiPac module CET » et valorisez votre expertise auprès de vos clients.

Objectifs pédagogiques

Les stagiaires seront capables de :

- **conseiller leurs clients** sur les plans techniques et financiers;
- **concevoir et dimensionner une installation thermodynamique** (réalisation de schémas d'installation, mesures de pressions...);
- **organiser les points clés** de la mise en œuvre, de la mise en service;
- **planifier** la maintenance de l'exploitation.

Public concerné

Installateurs et techniciens plombiers, électriciens, futurs référents chauffe-eau thermodynamique de sociétés souhaitant obtenir une qualification RGE sur chauffe-eau thermodynamique.

Pré-requis

Bonnes connaissances des réseaux hydrauliques et du monde de l'eau chaude sanitaire.

Lieux et dates

| | Avr. | Mai | Juin | Juil. | Sept. | Oct. |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Aix-Les-Milles (13) | - | - | - | - | - | 30-31 |
| La Roche-Sur-Yon (85) | - | - | - | 03-04 | - | - |
| Lyon (Meyzieu, 69) | - | - | - | 10-11 | - | - |
| Merville (59) | - | - | - | - | 18-19 | - |
| Nancy (Maxeville, 54) | 17-18 | - | - | - | - | - |
| Orléans (Saint-Jean-de-la-Ruelle, 45) | - | - | 19-20 | - | - | - |
| Toulouse (Colomiers, 31) | - | 16-17 | - | - | - | - |

*Attention, la formation n'est qu'une étape dans la démarche pour obtenir la mention RGE.



€ **732 € TTC** (610 € HT)

👤 Nombre de participants :
9 personnes maximum par session

🕒 Durée : **2 jours, soit 14 heures**

LES + DE CETTE FORMATION

Bénéficier du critère «Réfèrent Technique» dans le cas d'une demande de qualification RGE QUALIPAC.

Réaliser des travaux pratiques sur bancs géothermique et aérothermique.

Manipuler et mesurer sur des appareils en fonctionnement.

CEL 1-56

FORMATION CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE

Devenir Installateur Conseil : savoir apporter un conseil simple et argumenté pour le chauffage

Votre bénéfice : maîtrisez les différentes technologies pour répondre aux motivations de vos clients, les convaincre et gagner en efficacité commerciale.

► Objectifs pédagogiques

Les stagiaires seront capables de :

- **se positionner sur le marché** du chauffage électrique;
- **guider leurs clients** et présenter la solution adaptée en réponses aux attentes;
- **valoriser leur savoir-faire, leur métier et leur expertise** face à la concurrence.

► Public concerné

Professionnels du chauffage.

► Pré-requis

Il est recommandé d'avoir déjà posé ou vendu du chauffage électrique.

► Lieux et dates

Renseignez-vous auprès de votre commercial Thermor pour connaître les prochaines dates de formations.



€ **288 € TTC** (240 € HT)

👤 Nombre de participants :
8 personnes maximum par session

🕒 Durée : **1 jour, soit 7 heures**

LES + DE CETTE FORMATION

Apprendre à mieux vendre des produits à valeur ajoutée.

Échanger et partager vos expériences avec des confrères.

Apprendre à valoriser votre savoir-faire lors de mises en situation.

CEL 1-57

FORMATION CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE

Gagnez des clients dans la vente de chauffage électrique

NOUVEAU

Votre bénéfice : augmentez vos performances commerciales en adoptant une posture de contrôle de l'entretien de vente.

► Objectifs pédagogiques

Les stagiaires seront capables de :

- **capter de nouveaux clients** à l'aide d'outils adaptés (salons Grand public, web, tracts, plaques véhicules, chantiers...);
- **conduire un entretien de vente** jusqu'à la signature du client, par une posture de leadership de l'entretien de vente ;
- **mettre en place l'évaluation** de la satisfaction de leurs clients.

► Public concerné

Installateurs électriciens/Experts en rénovation.

► Lieux et dates

Renseignez-vous auprès de votre commercial Thermor pour connaître les prochaines dates de formations.



€ **306 € TTC** (255 € HT)

👤 Nombre de participants :
8 personnes maximum par session

🕒 Durée : **1 jour, soit 7 heures**

LES + DE CETTE FORMATION

Réalisation d'entretiens de vente dans des espaces dédiés reproduisant l'environnement chez un client.

Maîtriser les étapes essentielles d'une vente lors de mises en situation.

Échanger et partager vos expériences avec des confrères.



BULLETIN D'INSCRIPTION

**À envoyer, par courrier, accompagné du chèque TTC à l'ordre de CESC, à l'adresse suivante :
CESC - Service Formation - 13, boulevard Monge - 69330 MEYZIEU**

Référence de la formation: **ESE 1-56** / Chauffe-eau thermodynamique **CEL 1-56** / Devenir Installateur Conseil
 AGR 1-21 / Qualipac Module CET **CEL 1-57** / Gagnez des clients dans la vente de chauffage électrique

Nom de votre commercial Thermor

Nom du participant Prénom du participant

Date de la formation Lieu de la formation

Raison sociale

Siret Code APE

Adresse

CP Ville

Tél. Fax Port.

E-mail

Vous êtes: Bureau d'études CMiste Distributeur Exploitant Maître d'ouvrage Installateur climaticien

Installateur électricien Installateur plombier-chauffagiste Client particulier Autre, précisez

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

S'agit-il d'une prise en charge totale? Oui Non

Organisme financier Personne à contacter

Adresse

CP Ville

Tél. Fax E-mail

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

Date / /

Signature

Cachet:

Annulation:

- Si vous souhaitez annuler votre inscription, vous pouvez le faire par écrit (email, courrier ou fax) sans frais jusqu'à huit jours calendaires avant le début de la formation. Votre chèque vous sera alors retourné. Au-delà, sauf cas de force majeure dûment justifié et documenté par écrit, le chèque sera encaissé, et vous ne pourrez pas obtenir de prise en charge par votre OPCA.
- Le service formation se réserve la possibilité d'ajourner une formation jusqu'à huit jours calendaires avant le début de la formation. Dans ce cas, il sera proposé de nouvelles dates.

**Aucune inscription ne sera prise en compte sans le chèque de règlement joint. Offre valable dans la limite des places disponibles.
Pour toute demande de prise en charge, renseignez-vous auprès de votre fonds de formation et auprès du centre de formation par téléphone au 04 72 10 27 69 ou par mail à cesc.formation@groupe-atlantic.com.*

THERMOR ZA CHARLES BEAUHAIRE • 17, RUE CROIX FAUCHET
BP 46 • 45141 SAINT-JEAN-DE-LA-RUELLE

www.thermor-pro.fr

Thermor 
Chaleur connectée