

SAVOIR CONSEILLER EN CHAUFFAGE ELECTRIQUE

Objectifs

A l'issue de la formation, le collaborateur sera capable de :

- Expliquer les différents types de produits du rayon Chauffage électrique
- Argumenter les avantages et inconvénients sur les différents produits...
- Lister, mémoriser et proposer les produits complémentaires indispensables au client...

PUBLIC : Salarié de l'entreprise occupant le poste de vendeur, responsable de secteur, manager...

PRÉ-REQUIS : Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus.

DUREE : 1 jour soit 7 heures

Programme

1. LE CHAUFFAGE: GENERALITES

- Les modes de chauffage
- La comparaison des énergies
- Le marché du chauffage électrique
- Les avantages et inconvénients du chauffage électrique
- La réglementation thermique
- Bien isoler, Bien ventiler, Bien chauffer

2. LE CHAUFFAGE ELECTRIQUE D'APPOINT

- Le radiateur soufflant mobile
- Le radiateur céramique
- Le radiateur bain d'huile
- Le convecteur mobile
- Le panneau rayonnant mobile
- Le radiateur halogène
- Le radiateur infrarouge
- La cheminée électrique
- Autres...

3. LE CHAUFFAGE ELECTRIQUE FIXE

- Le convecteur
- Le panneau rayonnant
- Le radiateur à inertie fluide
- Le radiateur à inertie sèche
- Le radiateur à double corps de chauffe
- Le sèche serviettes
- Le plancher chauffant
- Les murs chauffants
- Le plafond rayonnant
- La pompe à chaleur
- Autres...

4. LES CRITERES DE CHOIX

- La puissance
- Le confort de chauffe
- La montée en température
- Le budget
- Le pilotage des appareils
- Le système antalisser
- Le détecteur de fenêtre ouverte
- Le détecteur de présence
- La sécurité anti basculement
- Les indicateurs de consommation électrique
- La domotique
- L'écologie
- Autres...

5. LES NORMES ET LABELS

- NFC 15-100
- Les classes
- Les IP
- Les volumes en salle de bains...

6. LES VENTES COMPLEMENTAIRES

- Les produits complémentaires
- Le cross marketing

7. QUIZ FINAL

DESCRIPTION DU DISPOSITIF PERMETTANT DE SUIVRE LES RESULTATS

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.

L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices, jeux pédagogiques et de mises en situation tout au long de la formation ou à la fin de celle-ci.

CONDITIONS DE RÉALISATION :

Les stagiaires devront être disponibles tout au long de la formation.

Salle de formation à disposition...

MATÉRIEL ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Ordinateur, imprimante, vidéoprojecteur, paperboard, post-it, camera

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques, exemples, cas pratiques, discussions, jeux pédagogiques, sketches vidéos...

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative associant des exercices pratiques et des apports théoriques.

Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.