

**PROCHAINES SESSIONS : nous consulter**

**PRIX : 259 € NT/stagiaire**

### ENJEUX

Identifier et connaître les différents produits isolants afin de proposer des solutions techniques adaptées en neuf et en rénovation.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir citer les 3 principales réglementations en vigueur liées aux produits isolants.
- Savoir citer les 4 familles de produits isolants disponibles sur le marché.
- Bâtir un argumentaire de vente en citant au moins 2 avantages et 2 inconvénients pour chaque famille d'isolants.

### PUBLIC

Plaquistes, couvreurs, maçons, ...

### PRE-REQUIS

Maîtriser les fondamentaux de son métier.

### METHODES

- Apports du formateur
- Photos et/ou vidéos
- Présentation d'échantillons et orientations bibliographiques
- Questions / réponses et échanges de pratiques
- QCM de validation des connaissances

### ANIMATION

Formateur spécialisé ayant fait l'objet d'une procédure de qualification par l'ARFAB.

### PROGRAMME : 1 jour (7 heures)

- Rappel du contexte réglementaire :
  - Thermique (RT 2012, RTeX 2007)
  - Acoustique (NRA)
  - Incendie (ERP)
- Les 4 familles d'isolants :
  - Les isolants organiques
  - Les isolants d'origine minérale
  - Les isolants d'origine végétale ou animale
  - Produits réfléchissants
- La certification des isolants :
  - La certification ACERMI
  - Les Avis Techniques et DTA
  - Les FDES et la base INIES
- Les précautions de mise en œuvre :
  - Pare vapeur ou frein vapeur ?
  - Zoom sur le CPT 3560
- Les avantages et les inconvénients de chaque produit.

### SUIVI

Feuilles d'émargement collectives contre signées par le formateur et attestation de formation.

Fiche d'évaluation de la formation renseignée par chaque stagiaire.

Remise d'un fascicule support de travail et de ressources réglementaires.

### A PREVOIR / A NOTER

Clé USB (certains supports de formation peuvent être remis sous format numérique).