

RénoExpert (77 H - 11 jours – formation modulaire)

Artisan expert de la rénovation énergétique de l'habitat



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Analyser la demande d'un client et la valider à partir des caractéristiques thermiques du bâtiment
- ✓ Concevoir une offre globale de rénovation énergétique pertinente s'appuyant sur la connaissance de solutions techniques performantes (bâtiment et équipements)
- ✓ Connaître les aides financières et fiscales applicables
- ✓ Maîtriser les techniques de conquête d'un client : l'entretien en face à face, la vente et le SAV
- ✓ Savoir piloter un chantier de rénovation énergétique.

PUBLIC

Artisans et chefs d'entreprises du Bâtiment, conducteurs de travaux, chefs d'équipe et chargés d'affaires.

CONNAISSANCES PREALABLES REQUISES

- ✓ Etre un professionnel du bâtiment expérimenté, qualifié RGE ou ayant des compétences avérées en rénovation énergétique et en thermique du bâtiment.
- ✓ Etre habitué ou avoir une réelle ambition de travailler en groupement de plusieurs corps d'état.

NATURE DE LA FORMATION

Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES, D'ENCADREMENT, DE SUIVI ET D'APPRECIATION DES RESULTATS

- ✓ Chaque module sera animé par un formateur expert dans son domaine (rénovation énergétique des bâtiments, juridique, commercial).
- ✓ Formation théorique et participative, études de cas et partage d'expériences, manipulation de produits et logiciels.
- ✓ Remise d'un support de stage et accès à des ressources complémentaires dématérialisées.
- ✓ L'organisation de la formation et l'application des règles de sécurité seront assurées par le formateur.
- ✓ La signature des feuilles d'émargement contresignées par le formateur et la délivrance d'une attestation de formation permettront le suivi de l'exécution de l'action.
- ✓ L'évaluation des acquis de la formation sera assurée par un QCM à l'issue de chaque module.

CETTE FORMATION EST-ELLE POUR MOI ?

Réalisez sans engagement un test de positionnement pour vérifier que cette formation vous apportera les compétences souhaitées et que vous pourrez la suivre sans difficulté.

L'ESSENTIEL DU PROGRAMME

Le cycle complet renoexpert forme des professionnels capables d'établir un diagnostic complet du bâti, de proposer une solution globale de rénovation énergétique et de coordonner la réalisation des travaux. Interlocuteurs uniques de leurs clients (particuliers, maîtres d'œuvres), ils peuvent agir en totale autonomie ou avec d'autres corps d'états.

□ Module 1 : Etablir le diagnostic du bâtiment à rénover.

- **Analyser la demande du client** : faire exprimer la problématique et les attentes du client en termes de confort, de retour sur investissement souhaité et de priorités techniques et/ou financières. Elaboration d'un document synthétique pouvant servir de trame d'entretien. *7 heures.*
- **Analyser le bâtiment** : identifier les paramètres généraux du bâtiment, les caractéristiques des matériaux et équipements utilisés : parois opaques et vitrées, isolation, ventilation, chauffage et production d'eau chaude, évaluer la pertinence des travaux déjà réalisés et les contraintes éventuelles. *14 heures.*
- **Réaliser une évaluation thermique et établir un diagnostic** : les logiciels d'évaluation thermique (manipulation à partir d'une étude de cas), l'intégration de variantes, la restitution au client. *7 heures.*

□ Module 2 : Connaître les caractéristiques d'une offre globale en matière de rénovation énergétique et les solutions appropriées. Travailler ensemble.

- **Piloter un chantier de rénovation énergétique** : l'organisation logistique, le suivi et la gestion technique, la gestion financière, l'analyse des écarts, l'intégration des éléments techniques et réglementaires, l'optimisation des résultats. Présentation d'outils d'aide à la décision et de gestion de chantier. *7 heures.*
- **Le travail en réseau** : les solutions juridiques et organisationnelles, l'intégration au sein d'une équipe pluridisciplinaire : missions et rôle de chacun, les outils collaboratifs : BIM, plateforme d'échanges, etc. *7 heures.*
- **Apporter des solutions techniques – bâtiments et équipements** : le contexte énergétique et réglementaire, la thermique de l'enveloppe, l'humidité et l'étanchéité à l'air. Les solutions performantes (produits et mise en œuvre) : vitrages et menuiseries extérieures, isolation, ventilation, systèmes de chauffage et de rafraîchissement (ENR). L'autocontrôle, les malfaçons et désordres. *14 heures.*

□ Module 3 : commercialiser une offre adaptée.

- **Conquérir un client, acte 1 : les techniques** : l'identification du profil client et des motivations d'achat, les 7 étapes du processus de vente, les techniques de communication appliquées à la vente. *7 heures.*
- **Connaître les aides financières et fiscales adaptées aux travaux de rénovation énergétique** : le contexte de mise en œuvre des aides, l'éco-PTZ, le CITE, les aides de l'Anah, les dispositifs régionaux. L'incidence sur un projet de rénovation (simulation à partir de l'étude de cas). *7 heures.*
- **Conquérir un client, acte 2 : vendre l'offre de rénovation énergétique** : savoir se présenter et présenter son entreprise, préparer et présenter une argumentation claire et valorisante, traiter et répondre efficacement aux objections, savoir conclure l'affaire (entraînement et mise en situation). *7 heures.*