

RénoExpert®

(Devenir artisan expert en rénovation énergétique de l'habitat)



🕒 DURÉE : 11 jours (77 heures)

PUBLIC

Chefs d'entreprises, artisans, conjoints collaborateurs, conducteurs de travaux, chefs d'équipe et chargés d'affaires du Bâtiment

PRÉ-REQUIS

Être un professionnel du bâtiment expérimenté, qualifié RGE ou ayant des compétences avérées en rénovation énergétique et en thermie du bâtiment.

Être habitué ou avoir une réelle ambition de travailler en groupement de plusieurs corps d'état.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation théorique et participative, études de cas, partages d'expériences, manipulation de produits et de logiciels.

VALIDATION

Les acquis de la formation seront évalués pendant et en fin de formation sous forme d'études de cas, mises en situation, tests.

Passage de 3 QCM

Délivrance d'une attestation en fin de formation, sous condition de réussite aux QCM.

www.crefab.fr



OBJECTIFS

Cette formation permet aux professionnels du bâtiment :

- 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 : entretien en face-à-face, vente et SAV
- Savoir piloter un chantier de rénovation énergétique

PROGRAMME

MODULE 1 : Établir le diagnostic du bâtiment à rénover.

- **Analyser la demande du client (7 heures)**
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. Élaboration d'un document synthétique pouvant servir de trame d'entretien.
- **Analyser le bâtiment (14 heures)**
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.
- **Réaliser une évaluation thermique et établir un diagnostic (7 heures)**
Manipuler les logiciels d'évaluation thermique avec intégration de variantes et restitution au client.

MODULE 2 : Connaître les caractéristiques d'une offre globale en matière de rénovation énergétique et les solutions appropriées, et travailler ensemble.

- **Piloter un chantier de rénovation énergétique (7 heures)**
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, la mesure de satisfaction client. Présentation d'outils d'aide à la décision et de gestion de chantier.
- **Le travail en réseau (7 heures)**
Les solutions juridiques et organisationnelles. L'intégration au sein d'une équipe pluridisciplinaire : missions et rôle de chacun. Les outils collaboratifs : BIM, plateformes d'échanges, etc.

Centre Régional de Formation pour l'Artisanat, le Bâtiment et les TP

ANTENNE DE L'EURE
67 rue Pierre Tal-Coat
27000 Evreux
Tél. : 02.32.23.50.56

ANTENNE DE LA SEINE-MARITIME
7 rue Pierre Gilles de Gennes
76130 Mont-Saint-Aignan
Tél. : 02.35.69.94.65

ANTENNE DE L'OISE
1 rue Léonard de Vinci
60000 Beauvais
Tél. : 03.44.45.89.57

- **Apporter des solutions techniques – bâtiments et équipements (14 heures)**
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.

MODULE 3 : Commercialiser une offre adaptée.

- **Conquérir un client, acte 1 : Les techniques (7 heures)**
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.
- **Connaître les aides financières et fiscales adaptées aux travaux de rénovation énergétique (7 heures)**
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).
- **Conquérir un client, acte 2 : Vendre l'offre de rénovation énergétique (7 heures)**
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).