FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Accompagner vos clients dans la rénovation énergétique des maisons individuelles

Le 22/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les solutions techniques de rénovation énergétique adaptées aux maisons individuelles.
- Identifier les dispositifs fiscaux et aides financières disponibles pour les projets de rénovation.
- Intégrer les enjeux de performance énergétique dans une approche commerciale.
- Construire un argumentaire pertinent pour valoriser la rénovation énergétique auprès des clients.
- Répondre aux questions des clients et lever leurs objections sur les travaux ou leur financement.

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Matin : Les fondamentaux techniques de la rénovation énergétique

- Comprendre les enjeux et objectifs de la rénovation énergétique dans le secteur résidentiel.
- Présentation des principales solutions techniques : isolation thermique, chauffage performant, énergies renouvelables, etc.
- Identifier les critères de performance énergétique (DPE, normes RT et RE).
- Analyse des étapes clés d'un projet de rénovation énergétique : diagnostic, priorisation des travaux, mise en œuvre.
- Étude de cas : Évaluer les besoins énergétiques d'une maison individuelle et proposer des solutions adaptées.

Après-midi : Fiscalité, aides financières et argumentaire commercial

- Décryptage des dispositifs fiscaux liés à la rénovation énergétique : crédits d'impôt, TVA réduite, etc.
- Présentation des aides financières disponibles : MaPrimeRénov', CEE (Certificats d'Économie d'Énergie), éco-prêt à taux zéro, etc.
- Conseils pour intégrer les avantages fiscaux et financiers dans une approche commerciale.
- Atelier pratique : Construire un argumentaire commercial autour de la rénovation énergétique pour convaincre les clients.
- Échanges sur les questions et objections fréquentes des clients, et comment y répondre efficacement.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Aucun

PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.