

Devenir Installateur Conseil : savoir apporter un conseil simple et argumenter pour le chauffage

VOTRE BÉNÉFICE

Maîtrisez les différentes technologies pour répondre aux motivations de vos clients, les convaincre et gagner en efficacité commerciale

Public concerné

Installateurs électriciens, installateurs chauffagistes, experts en rénovation

Pré-requis

Aucun pré-requis

Parcours conseillé

CEL 1-56 → CEL 1-57

Nombre de participants

8 maximum par session

Durée

1 jour, soit 7 heures

Tarif par stagiaire

250€ HT, soit 300€ TTC

Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

LES + DE CETTE FORMATION

- Vous permettre de repositionner votre entreprise sur le marché du chauffage électrique, marché dynamique
- Remise d'outils pédagogiques et digitaux pour faciliter votre quotidien
- Partage d'idées et d'astuces
- Tous les produits de la gamme en situation de fonctionnement
- Maquettes pédagogiques permettant de simuler une installation complète

Objectifs

À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **se positionner** sur le marché du chauffage électrique
- **guider** leurs clients et présenter la solution adaptée en réponse aux attentes
- **valoriser** leur savoir-faire, leur métier et leur expertise face à la concurrence

Programme

- Distinguer le marché de remplacement des appareils de chauffage électrique
- Situer le consommateur dans son parcours d'achat
- Identifier les rapports de force : pros / sites marchands en ligne / GSB
- Situer la gamme des appareils de chauffage électrique
- Adapter la puissance de chauffage à la pièce
- Détecter les motivations d'achat d'un consommateur
- Maîtriser la phase d'argumentation « Produits, Marque »
- Valoriser sa prestation professionnelle
- Exercices de cas, mises en situation

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Démonstration de la chaleur douce
- Démonstration du fonctionnement du pilotage à distance Cozytouch
- Mises en situation d'entretien de vente

Apports théoriques

- Apports théoriques à l'aide d'une vidéo projection de supports animés en interactivité et échanges formateur-stagiaires et stagiaires-stagiaires
- Mémentos sur les différents thèmes abordés
- Tablettes mises à disposition contenant les applications digitales nécessaires
- Supports de formation remis aux stagiaires



Pour plus d'informations : ☎ 04 72 10 27 69 www.thermor-formations.fr