

## 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

4 à 8 maximum par session

## Durée

1 jour, soit 7 heures

## Tarif par stagiaire

240€ HT, soit 288€ 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](http://www.thermor-formations.fr)