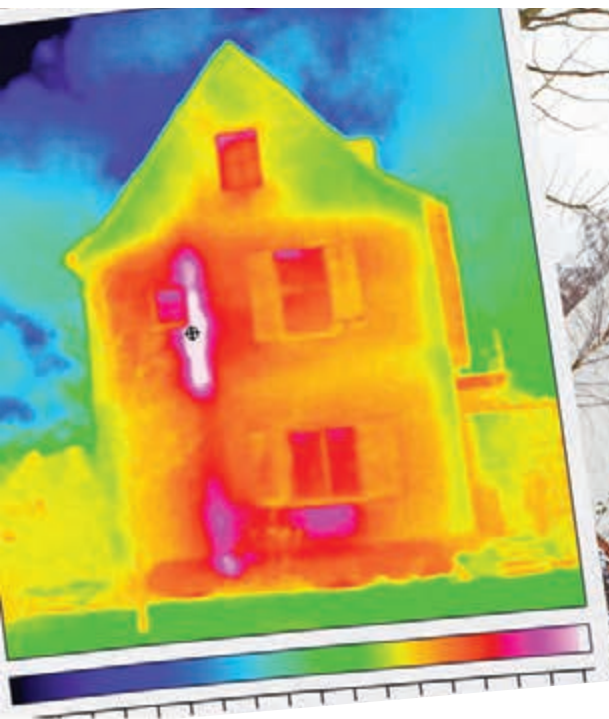




La rénovation énergétique a besoin d'artisans experts



Les chiffres sont là !

- 500.000 logements à rénover par an,
- 20.000 euros de travaux par logement en moyenne,
- un marché estimé à 10 milliards d'euros par an.

Venez en parler avec nos spécialistes

Des réunions d'informations et des entretiens individuels vous permettront de vérifier si la formation proposée correspond bien aux compétences que vous souhaitez acquérir, et personnaliser votre parcours RénoExpert®.

Rendez-vous dans votre ARFAB :

Une exclusivité du n°1 de la formation continue des artisans du bâtiment



La rénovation énergétique, un nouveau marché en vue !

Saisissez cette opportunité, préparez-vous

AUJOURD'HUI

L'expert, c'est vous !

Devenez expert en rénovation énergétique



Vous réalisez déjà des travaux d'économies d'énergie, par exemple en isolation, en menuiserie ou en chauffage ?

Vous souhaitez valoriser votre entreprise sur le marché porteur de la rénovation énergétique ?

Vous pensez que pour vous affirmer comme un expert reconnu sur ce marché, être qualifié RGE ne suffit pas et qu'il faut acquérir d'autres compétences techniques ?

RénoExpert® vous apporte des compétences concrètes pour maîtriser la globalité d'un chantier de rénovation énergétique.

Diagnostic thermique



Gestion globale du chantier



Commercialisation et développement



réno expert

11 jours maximum à raison de 1 à 2 jours par mois

Artisan expert rénovation énergétique de l'habitat

Un programme modulable selon vos besoins

MODULE 1 : Etablir le diagnostic du bâtiment à rénover (4 jours)

Analyser la demande du client (1 jour) :

Faire exprimer à son client ses attentes en termes de confort, de retour sur investissement et de priorités techniques et/ou financières.

Analyser le bâtiment (2 jours) :

Identifier les paramètres généraux du bâtiment, les matériaux et les équipements déjà utilisés.

Réaliser une évaluation thermique (1 jour) :

Utiliser un logiciel d'évaluation thermique (manipulation à partir d'une étude de cas concret) et établir le diagnostic.

MODULE 2 : Identifier les solutions techniques adaptées (4 jours)

Piloter un chantier de rénovation énergétique (1 jour) :

Se positionner en interlocuteur unique, gérer les aspects réglementaires, logistiques, techniques, financiers, et les interfaces du chantier.

Travailler ensemble (1 jour) :

S'intégrer avec succès dans des groupements composés de plusieurs corps de métier (organisation, responsabilités, outils collaboratifs).

Apporter des solutions techniques (2 jours) :

Identifier des solutions techniques performantes pour le bâti et les équipements dans le cadre d'une offre globale de rénovation énergétique.

MODULE 3 : Commercialiser son offre (3 jours)

Conquérir un client, acte 1 (1 jour) :

Connaître le profil du client et ses motivations d'achat pour organiser un processus de vente personnalisé.

Conseiller les aides financières (1 jour) :

Optimiser le budget en actionnant les aides fiscales et financières mobilisables sur le projet de son client.

Conquérir un client, acte 2 (1 jour) :

Savoir présenter seul une offre complète de travaux, argumenter, répondre aux objections, conclure la vente, mesurer la satisfaction.