

ENERCOM : UTILISER VOTRE OUTIL D'ÉVALUATION ÉNERGETIQUE COMME LEVIER COMMERCIAL

Objectifs pédagogiques

- Utiliser votre outil d'évaluation énergétique comme pilier de votre argumentaire commercial
- Utiliser votre outil d'évaluation énergétique comme levier commercial
- Augmenter votre chiffre d'affaires et soyer prêt pour l'audit de maintien RGE

Durée : 2 jours, soit 14 heures

Public concerné : Chefs d'entreprise, artisans, chargés d'affaires et commerciaux

Pré - requis : avoir réussi le qcm FEEBAT

CONTENU DE LA FORMATION

➤ 1^{ère} journée

- ◆ Présentation du formateur
- ◆ Rappel et présentation approfondie du contenu de la formation et de ses objectifs
- ◆ Présentation et recueil des attentes des participants
 - 1.1 Approche commerciale ou comment Obtenir de nouveaux prospects
 - 1.2 comment optimiser la certification RGE
 - 1.3 Cultiver une démarche qualité et le parrainage
 - 2.1 Rappel des fondamentaux de la démarche commerciale
 - Image et présentation de l'entreprise
 - Découverte du prospect et dossier technico – commercial
 - 2.2 Le SONCAS
 - 2.3 En conclusion de la découverte du prospect : R1 ou R2 ?
 - 3.1 Profil fiscal du foyer
 - 3.2 Fiscalité, aides publiques et respect des exigences thermiques
 - 3.3 Etudes de cas théoriques

➤ 2^{ème} journée

- 4.1 Rappel du fonctionnement thermique d'un bâtiment
 - 4.2 Les outils recommandés pour l'évaluation énergétique
 - 4.3 Découverte et approfondissement du logiciel (méthode 3CL)
 - 4.4 saisie des informations indispensables et analyse de l'état existant
 - 5.1 Choix stratégique d'amélioration énergétique et simulations
 - 5.2 Analyse comparative, argumentation des résultats et définition du choix final
 - 5.3 Autofinancement et retour sur investissement
-
- 6.1 La conclusion de vente

Débriefing et retour des participants