

Réussir à construire et vendre son offre de rénovation en suivant les exigences réglementaires

RENO



DUREE :

1 jour - 14,00 heures

PRIX :

550,00 € HT / pers.

PUBLIC :

Plâtriers, plaquistes, maçons, peintres intérieur, menuisiers.

PRE-REQUIS :

Première expérience dans le bâtiment

DESCRIPTION / CONTENU

Être capable de prescrire et mettre en œuvre des solutions de rénovation conformes aux exigences des bâtiments existants

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux réglementaires du marché de la rénovation : acoustique et thermique
- Savoir présenter et argumenter les aides fiscales en vigueur
- Prescrire des solutions adaptées aux principales problématiques des chantiers de rénovation : les systèmes ISOVER et Placo® en terme d'isolation thermo-acoustique

METHODE PEDAGOGIQUE

Thèmes théoriques:

- Les bases de la thermique et de l'acoustique
- La réglementation thermique applicable aux bâtiments existants (RT Existant élément par élément)
- Comprendre les mécanismes de financement pour les rénovations énergétiques
- Présentation des produits et systèmes Placo® /ISOVER adaptés aux chantiers de rénovation
- Les points singuliers de mise en œuvre
- Savoir réaliser une vente en fonction des besoins du client.

Thèmes pratiques:

- Cas pratique : mise en situation autour d'études de cas/réalisation de diagnostic, prescription de solution
- Mise en œuvre : système Optima Murs avec plaques Habito®, chape sèche Placosol® et Placoforme®
- Contrôle de la qualité finale des ouvrages.

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Pendant la formation:

- Alternance d'exposés théoriques menés en français et de mises en situation des apprenants
- Remise d'un support de cours et de documentations techniques et commerciales

MODALITES D'EVALUATION

- Questionnaire d'évaluation en début de formation (évaluation des acquis à l'entrée) et en fin de formation (les objectifs pédagogiques évalués par le questionnaire de fin de formation dont le score sera supérieur à 14/20 sont considérés comme Acquis)

