

Les fondamentaux ISOVER-internes

HC-Fondam-ISOVER-Internes



DUREE :

2 jours - 14,00 heures

PRIX :

0,00 € HT / pers.

PUBLIC :

Force de vente Placo® ISOVER

PRE-REQUIS :

Aucun

DESCRIPTION / CONTENU

Approfondir ses connaissances sur les fondamentaux ISOVER et savoir mieux vendre les solutions ISOVER

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les bases de la réglementation thermique et acoustique
- Connaître l'essentiel de l'offre ISOVER
- Bien animer des sketchs de vente
- Avoir la bonne méthodologie adaptée aux négociés, entreprises ou CMIstes

METHODE PEDAGOGIQUE

Thèmes techniques

- Les bases théoriques et réglementaires dans le domaine de l'isolation thermique et acoustique
- L'essentiel de l'offre (systèmes : pièces jaunes, membranes) et l'utilisation du catalogue

Thèmes vente

- Sketchs de vente et/ou partage de bonnes pratiques et méthodologie
- Animation négociés, approche entreprises, CMIstes, justification du premium prix

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Pendant la formation

- Alternance d'exposés théoriques menés en français et de mises en situation des apprenants
- Utilisation de plateformes pédagogiques pour la mise en oeuvre.
- Remise d'un support de cours et de documentations techniques.

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)
- En situation de mise en oeuvre

