

Savoir déployer une démarche de vente des produits et systèmes ISOVER

NEGOISOVER



DUREE :

2 jours - 14,00 heures

PRIX :

700,00 € HT / pers.

PUBLIC :

Tout personnel de négoce généraliste ou spécialiste.

PRE-REQUIS :

Connaissances du monde du bâtiment

DESCRIPTION / CONTENU

Être capable de vendre les solutions constructives en réponse aux exigences réglementaires en vigueur.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les bases de la réglementation thermique, incendie et acoustique
- Savoir détecter les besoins du client pour lui conseiller une solution adaptée
- Savoir utiliser les documentations ISOVER

METHODE PEDAGOGIQUE

Thèmes théoriques:

- Les bases de la thermique et sa réglementation
- Les bases de l'acoustique et sa réglementation
- Les bases de la protection incendie et sa réglementation
- DTU, CPT, avis techniques, DTA et procès-verbaux
- Marquage et certification des produits
- Les différentes natures des produits isolants : les caractéristiques des produits, les produits d'isolation Isover (gamme et performances)
- Présentation des produits et systèmes d'isolation en combles, murs et sols
- Utilisation des documentations Isover : catalogue "Produits et Solutions d'isolation"
- Savoir conseiller à son client les meilleures solutions techniques.

Thèmes pratiques:

- Mise en œuvre des produits et systèmes d'isolation en combles : en charpente traditionnelle, bicouche
- Mise en œuvre d'un système d'étanchéité à l'air (toiture et mur)
- Mise en œuvre d'un doublage sur ossature pour l'isolation des murs
- Cas pratique : alternance d'ateliers et d'exercices de vente

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 œuvre

