



RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES BATIMENTS

Module 2

Site de formation continue – Eure-et-Loir
Rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

Public concerné :

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants, conjoint, salarié, ...

Prérequis :

- Être professionnel du secteur du bâtiment
- Être reconnu garant de l'environnement « RGE », si existant dans la profession
- Être membre d'un groupement
- Avoir suivi le module 1.

Nombre de participants :

- De 6 à 12 stagiaires
- A déterminer si formation intra-entreprise

Dates :

- Sur demande

Durée :

- 2 jours (8h/jour)

Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarif :

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut :**
220 euros, prise en charge de la formation FAFCEA selon critères d'éligibilité.

• Tarif (journalier) autres publics :

220 euros, prise en charge possible de la formation selon statut.

Contactez votre conseiller.

Ce tarif est applicable aux formations suivies en présentiel ou distanciel.

• **Tarifs préférentiels**, pour certaines de nos formations, si financement par le compte personnel de formation :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

Objectif général

- ✓ Connaître l'approche globale du bâtiment, Identifier les caractéristiques hygrothermiques de chaque type de paroi, mettre en rapport les cas vus sur plateau

Objectifs pédagogiques

- ✓ Construire son offre : Quelle stratégie ? Quelle solution ?
- ✓ Organiser l'offre : les contraintes économiques à respecter, l'examen critique du devis, la mise au point d'une offres à coût maîtrisé, les règles au sein du groupement
- ✓ Vendre l'offre, la présenter au client, savoir répondre aux objections pour conclure la vente

Programme

✓ Analyse du rapport SOLHIA

Approche globale du bâtiment : aspect, façades, caractère, valeur patrimoniale

Identifier les caractéristiques hygrothermiques de chaque type de paroi

Mettre en rapport avec les cas vus sur plateau technique

Recherche des pare vapeur existants et analyse de migration de vapeur et d'eau dans les parois opaques

Etude des possibilités d'isolation et recherche des paramètres déterminants. Impact sur le nouveau schéma de la migration de vapeur dans les parois

Caractérisation de la qualité de l'étanchéité à l'air de l'enveloppe

Examen des modes de renouvellement d'air existants et repérage des potentialités pour la mise en place d'une VMC double flux

Identification et qualification de l'état des éléments de la chaîne de production, distribution, émission et régulation de chaleur

✓ Construction de l'offre

Isoler par l'intérieur ou par l'extérieur ? Discussion avantages/ inconvénients/coûts

Analyse et stratégie

de la migration de vapeur

pour chaque nouvelle structure de paroi
Ventilation centralisée ou décentralisée ?

Quelle stratégie pour chaque élément de l'installation existante de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire ?

Le choix d'une Solution Technique de Référence. Critères de sélection, discussion.

✓ Optimisation de l'offre

Les contraintes économiques à respecter (capacité de financement du propriétaire, la place du "marché, ...")
Examen critique des devis : redondance, insuffisances, imprécisions, doublons, techniques inappropriées, solutions chères, ...

Mise au point d'une offre à coût maîtrisé. Travail sur les cibles économiques : recherche de la solution conduisant au résultat à moindre coût. Apprendre à raisonner collectivement une proposition, à l'optimiser (l'optimum global n'est pas la somme des devis individuels initiaux).

Recherche d'une synergie dans les propositions (trouver des solutions qui répondent à deux problèmes simultanément) ...

De l'utilité d'un "pilote impartial"

De l'utilité de savoir travailler ensemble

Qu'est-ce qu'une rénovation globale ?

✓ Vendre l'offre au client

Préparation, avec le maître d'œuvre du groupement, de l'argumentaire à présenter

Présentation de l'offre au client

Réponse aux questions et objections du client. Apprendre à écouter, à répondre de façon pertinente (dans le cadre des préoccupations du client), à valoriser une opération de rénovation au-delà de la notion inadaptée de "temps de retour". Savoir s'adapter à une demande sans perdre la cohérence de sa proposition.

Formateur

- ✓ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

Méthodes et moyens pédagogiques

- ✓ Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail.

Documents remis

- ✓ L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- ✓ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ✓ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ✓ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ✓ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de la satisfaction des stagiaires

- ✓ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

Évaluation des acquis de la formation

- ✓ A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. Elle mesure les capacités développées en formation qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise.
- ✓ Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi post formation

- ✓ Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour accompagner la mise en place des outils et méthodes étudiés
- ✓ Devis sur demande

Bilan pédagogique du stage

- ✓ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

Renseignements et inscription :

Votre contact formation : Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – mbabouin@cma-cvl.fr

Handicap :

Référent handicap du site de formation : Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – mbabouin@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Site de formation :

Adresse : rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

N° de téléphone : 02 36 25 31 05

E-mail : formation-continue.28@cma-cvl.fr