



## RENOVATION ENERGETIQUE DES BATIMENTS MODULE 2 : ACCOMPAGNEMENT EN AMONT DU CHANTIER

### Public concerné

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

### Prérequis

- Aucun prérequis

### Nombre de participants

- 6 à 8 stagiaires
- À déterminer si formation intra-entreprise

### Durée - Horaires

- 4 jours
- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

### Tarifs

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut / autres publics :** 220,00 euros

### Dates et lieu de formation

Pour 2022

- Sur demande
- Date à définir si formation réalisée en intra-entreprise

Formation proposée à **Chartres**

### Objectif général

- Connaître l'approche globale du bâtiment

### Objectifs pédagogiques

- Construire son offre
- Organiser l'offre en veillant au respect des contraintes économiques
- 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). Rechercher une synergie dans les propositions (trouver des solutions qui répondent à deux problèmes simultanément) ...

### **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. Le nom du formateur vous sera communiqué sur la convention professionnelle de formation.

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

- Pédagogie active et ludique : formation pratique qui alterne des études de cas réels, des simulations et des entraînements aux méthodes de motivation - certains exercices peuvent être filmés - identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail - un apport méthodologique est apporté afin que le participant dispose de référentiels directement applicables.

### **Documents remis**

- Un support de cours sur les outils et les méthodes est remis à chaque participant.

### **Indicateur de performance**

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes sous notre outil HSW-Formaeva. Elles sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à 2 mois).

### **Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires**

- En amont de la formation, **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orientation vers l'action de formation adaptée à son besoin.

- A l'occasion des échanges, **un questionnaire** est complété et permet au conseiller d'identifier le parcours passé et les attentes du stagiaire afin de personnaliser et individualiser la formation. Une synthèse est ensuite remise au formateur, avant l'entrée en stage.

- A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est remis au candidat.

Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.



## Renseignement et inscription

Votre contact formation :

Stéphanie TORCHEUX  
02 36 25 31 03

[Formation-continue.28@cma-cvl.fr](mailto:Formation-continue.28@cma-cvl.fr)

## HANDICAP

Référent handicap du centre de  
formation

Murielle BABOUIN  
02 36 25 31 05

[Formation-continue.28@cma-cvl.fr](mailto:Formation-continue.28@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 d'activité :  
enregistré sous le numéro  
24450381045

Cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat.

- SITE DE FORMATION DE  
L'EURE ET LOIR :

Rue Charles Isidore Douin  
CS 30819  
28008 CHARTRES CEDEX

N° de SIRET  
130 027 980 00049

## Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Horizontal Software** un **questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

## Évaluation des acquis de la formation

- A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capable de ». 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 vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

## Bilan pédagogique du stage

- Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.