

### Vos contacts

#### IFRB PAYS DE LA LOIRE

Stéphanie Truchon 02 40 20 36 66  
Nathalie Milsent 06 70 73 40 15  
Laurence Le Dréau 02 40 20 37 54

[contact@paysdelaloire.ifrb.fr](mailto:contact@paysdelaloire.ifrb.fr)

### Durée

1,00 jour(s) 7 :00 heures

### Coût de la formation

220,00€ HT Forfait /personne

### Public

Artisans, chargés d'affaires, chef d'entreprise, conducteur de travaux

### Pré-requis

L'entreprise doit être détentrice de la mention RGE

### Effectif

De 6 à 12 participants maximum

### Formateur

Formateurs/consultants ADAC Patrick NICOLLE

### Moyens pédagogiques et supports

Alternance d'apport théorique (40%) et d'apport pratique (60%), jeux de rôle, mise en situation, travail en sous-groupe... remise d'un support de cours

### Evaluation

Quizz, QCM

### Objectifs de la formation

#### Objectifs de la formation

Savoir valoriser sa mention RGE

- Etre capable de se positionner comme conseil auprès de son client
- Savoir diagnostiquer et concevoir une offre d'amélioration énergétique pour son client
- Savoir concevoir et argumenter une offre d'amélioration énergétique, à partir des besoins du client
- Savoir convaincre le client de la pertinence de l'offre

### Programme

#### Introduction

#### 1- Savoir valoriser sa mention RGE pour développer son CA

- 1.1 Vos pratiques actuelles concernant le RGE ?
- 1.2 Le RGE, un atout pour mieux s'organiser au niveau commercial et optimiser son fonctionnement
- 1.3 Le RGE, pour mieux répondre aux attentes de nos clients

#### 2- Savoir se positionner comme conseil auprès de son client

- 2.1 Le « preneur d'ordre » et le « vendeur conseil »
- 2.2 Les techniques de communication pour établir une relation de confiance avec son client

#### 3- Savoir diagnostiquer le vrai besoin du client

#### 4- Savoir concevoir et argumenter une offre d'amélioration énergétique, à partir des besoins du client

- 4.1 Rappel des points clés du module Renove
- 4.2 Les techniques pour argumenter une offre de travaux à son client

#### 5- Savoir convaincre son client de la pertinence de son offre

- 5.1 Le traitement des objections du client
- 5.2 Entraînements en situations concrètes
- 5.3 Savoir conclure

#### Conclusion/Evaluation

### Financement des formations FEEBât 2017 :

✓ Pour les entreprises ressortissantes de CONSTRUCTYS (SALARIÉS) : entreprises de - de 11 salariés : 100 % du coût pédagogique de la formation + forfait de 100 euros/jour/stagiaire

Entreprise de + de 11 salariés : 100 % du coût pédagogique de la formation

Entreprises de + de 300 salariés : 45 % des coûts pédagogiques de la formation

- ✓ Pour les entreprises adhérentes au FAFCEA (NON SALARIÉ) : 100% du coût pédagogique de la formation
- ✓ Pour les entreprises adhérentes à l'AGEFOS PME : Les formations de 2017 seront prises en charge au minimum à 45% des coûts pédagogiques. Contactez votre AGEFOS.
- ✓ Autres OCPA : Se reporter aux conditions habituelles

Les conditions de prise en charge peuvent être revues en fonction des moyens disponibles, une part pouvant alors rester à la charge de l'entreprise.