

12 - 04

## LE CHAUFFAGE ET SES ACCESSOIRES

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 1
Vendeur interne Commercial	Idéalement, avoir un début d'expérience avec les produits	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

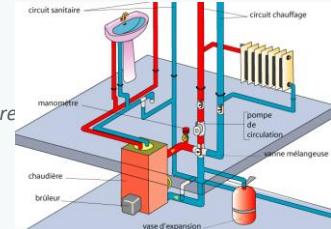


SAVOIR-FAIRE commercial	SAVOIR technique
<ul style="list-style-type: none"> <li>» Poser les questions essentielles qui permettent de comprendre le projet chauffage du client et d'identifier ses besoins</li> <li>» Proposer les solutions et produits adaptés, exposer leurs avantages, suggérer les complémentaires et conseiller leur mise en œuvre</li> <li>» Créer la confiance en témoignant d'une bonne connaissance du sujet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Connaître le fonctionnement et les caractéristiques techniques et avantages des différents générateurs et émetteurs de chaleur</li> <li>↳ Relever leurs conditions d'emploi, les normes et directives qui orientent leur choix</li> <li>↳ Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, ...)</li> </ul>



Donne les connaissances fondamentales sur la technique du chauffage

Introduction	Les déperditions thermiques et les besoins en chauffage <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le bilan thermique, le confort et l'équilibre thermique</li> <li>• Les réglementations thermiques RT 2012 et RE 2020</li> </ul>
Modes de fonctionnement Schéma de principe, normes Caractéristiques techniques, Conditions d'emploi	les générateurs de chaleur (avec ou sans production d'ECS) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les chaudières : <i>à gaz, à fioul, à bois et à pellets, à granulés mixtes, à ventouse, à condensation, basse température</i></li> <li>• Les pompes à chaleur : <i>E.C.S, thermodynamique, aérothermiques, géothermiques, réversibles</i></li> <li>• Les chaudières et pompes à chaleur hybrides</li> <li>• Le chauffage et l'eau chaude sanitaire solaire</li> <li>• Les accessoires : <i>vases d'expansion, soupapes de sécurité...</i></li> </ul>
Choix, dimensionnement, Calculs et argumentation des produits	Les émetteurs de chaleur <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les radiateurs électriques, les radiateurs chauffage central, les aérothermes</li> <li>• Les planchers chauffants</li> <li>• Les produits associés : <i>pompes, circulateurs, purges, manomètres, vannes mélangeuses, collecteurs, isolants ...</i></li> </ul>
Règles de pose et d'installation Normes et directives en vigueur Choix des complémentaires	Les équipements de régulation <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le robinet thermostatique, le thermostat, la commande</li> </ul> <p><i>Exercices : sélectionner, dimensionner et argumenter les produits qui répondent à un besoin</i>  <i>Calcul des déperditions, débits, pressions, pertes de charge, puissances de pompes, ...</i></p>
	Les raccordements hydrauliques et électriques Les normes appliquées aux conduits et raccordements des fumées Les ventes additionnelles



La formation fait le lien avec les produits du catalogue du distributeur

 Outils  
Méthodes

 Pédagogie active et participative : exposés, synthèses – exercices d'application  
 Dossier de formation - Évaluation des acquis avant et après la formation (exercices - Quizz)