

13 - 01

## Climatisation : LA CLIMATISATION ET SES ACCESSOIRES

**PUBLIC**Vendeur Interne,  
Commercial**PRÉREQUIS**

Aucun

**DURÉE**

7 heures /1 jour

**NIVEAU spécialisation I**Acquisition / Consolidation  
des fondamentaux**OBJECTIFS****SAVOIR-FAIRE commercial**

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client
- » Conseiller les produits complémentaires

**SAVOIR technique**

- Connaître les caractéristiques techniques, les avantages et les limites des produits de climatisation fixes et mobiles
- Relever leurs conditions d'emploi, d'installation et d'entretien
- Identifier les principales normes et réglementation en vigueur

**PROGRAMME**

Permet au vendeur de conseiller les produits de climatisation et leurs accessoires

**CONNAÎTRE ET CONSEILLER LES SOLUTIONS ET PRODUITS DE CLIMATISATION**Composition de la gamme  
Caractéristiques techniquesFonctionnement et emploi  
Avantages et limites

Réglementation et normes

L'étude du besoin client et le choix de la solution

- Le calcul de la puissance selon les besoins
- Les réglementations thermiques RT 2012 et RE 2020
- Le choix du système, réversible ou non
- Le choix du bon positionnement de l'appareil selon la pièce à climatiser

La connaissance des solutions , de leurs caractéristiques et avantages

- Les climatiseurs fixes et mobiles, multifonctions, réversibles, mono et multi-split
- Les pompes à chaleur aérothermiques, le système inverter
- Les unités intérieures : murale, allège, plafonnier, cassette, caisson ...
- Le traitement de l'air : l'hygiène, l'humidification et l'ionisation de l'air
- Les accessoires d'utilisation, de pose et de raccordement : la télécommande, les kits de raccordement, les connecteurs, les filtres, les équerres et consoles, les goulottes, le matériel électrique
- Les caractéristiques et avantages à vendre selon le besoin client : la puissance en mode froid et chaud, le niveau de puissance sonore, le débit d'air, les classes énergétiques...
- La réglementation « F-Gaz » appliquée à la vente d'un climatiseur fixe
- Les obligations : la mise en service, la visite périodique...

**CONNAÎTRE L'INSTALLATION D'UNE CLIMATISATION**L'installation d'un climatiseur  
fixe

les étapes de la pose des unités extérieurs et intérieurs  
Le raccordement des réseaux frigorifiques et électriques  
La programmation et la mise en service : tests de bon fonctionnement

L'installation climatiseur  
mobile

L'installation du kit de façade  
Le raccordement du tuyau d'évacuation d'air et de l'alimentation électrique  
La mise en service : essais et tests de bon fonctionnement

L'entretien et le SAV

L'entretien, le contrôle et le renouvellement des consommables

**Outils  
Méthodes**

Pédagogie interactive : exposés, échanges d'expériences – synthèses - Livret formation  
Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »