

12 - 03

LA PLOMBERIE ET SES ACCESSOIRES

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	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"> » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client » Exploiter avec efficacité les fiches techniques appropriées » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages » Mettre en confiance le client par une bonne compréhension du projet, une bonne connaissance des produits et des conseils techniques pertinents 	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages de plomberie ↳ Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix ↳ Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, ...)

PROGRAMME

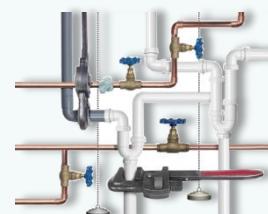
Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits de la plomberie

LES BESOINS

Poser les bonnes questions pour identifier le besoin du client
Se repérer dans la gamme et proposer les produits et accessoires adaptés

LES PRODUITS DE PLOMBERIE ET LEURS COMPLÉMENTAIRES

- | | |
|--------------------------------|--|
| L'alimentation en eau : | Les réseaux, le choix des diamètres, la pression et le débit
La protection des réseaux : anti-béliers, clapets, régulateurs de pression...
La production d'eau chaude sanitaire : les appareils et leur équipement
Le traitement de l'eau : filtres, traitements antitarbre, adoucisseurs |
| L'évacuation des eaux : | Le réseau, les diamètres, les pentes et aérations, les vidages et siphons |
| Les tubes et raccords : | Les canalisations cuivre, PER, PE, multicouches, acier, Pvc, fonte
Les raccords mécaniques, automatiques, à compression, à sertir...
Les raccords traditionnelles : brasures, soudo-brasures et soudures |
| Les canalisations de gaz : | Les normes, les canalisations , les vannes et raccords, les accessoires |
| La robinetterie : | Les mélangeurs, mitigeurs, thermostatiques, les flexibles d'alimentation
les robinets d'arrêt, les robinets de puisage, ... |
| Les accessoires de chauffage : | Les groupes de sécurité, les vases d'expansion, les soupapes, les clapets ... |
| Les produits consommables : | Les joints, les mastics, les pâtes, les graisses, les décapants, les colles ... |

**LES ARGUMENTS DE VENTE**

Traduire les spécificités techniques en avantages pour le client
Faire le lien avec les produits de la gamme

Outils
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses au sein du groupe - Échanges d'expériences Dossier de formation - Évaluation des acquis avant et après la formation (Quizz)