

12 - 03

## LA PLOMBERIE ET SES ACCESSOIRES

## PUBLIC

Vendeur Interne,  
Commercial, Magasinier

## PRÉREQUIS

Idéalement, avoir un début  
d'expérience avec les produits

## DURÉE

2 jours / 14 heures

## NIVEAU spécialisation 1

Acquisition / Consolidation  
des fondamentaux

## OBJECTIFS

## SAVOIR-FAIRE commercial

- » 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

## SAVOIR technique

- 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

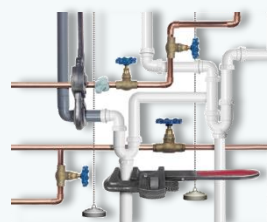
Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits de la plomberie

## 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<br>La protection des réseaux : anti-béliers, clapets, régulateurs de pression...<br>La production d'eau chaude sanitaire : les appareils et leur équipement<br>Le traitement de l'eau : filtres, traitements antitartre, 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<br>Les raccords mécaniques, automatiques, à compression, à sertir...<br>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<br>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)