

15 - 01

## L'ÉLECTRICITÉ 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 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

## SAVOIR technique

- Connaître :
  - Le vocabulaire et les lois générales de l'électricité
  - Les règles fondamentales de sécurité
  - Les matériels constituant une installation électrique
  - La conception des installations
- Identifier les problématiques et les principales solutions

## PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits en électricité

## LES NOTIONS ESSENTIELLES

Les lois générales de l'électricité - Le vocabulaire  
 Les règles fondamentales de sécurité selon la norme C-15-100

## LES MATÉRIELS, LES MÉTHODES ET LES SÉCURITÉS

Les matériels qui constituent une installation électrique - Leurs technologies  
 Les méthodes et appareils de mesure et d'essai  
 L'implantation des prises de courant, des interrupteurs et des accessoires d'éclairage

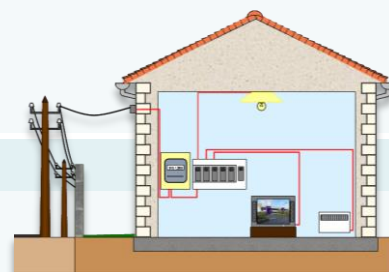


## L'APPAREILLAGE ET LE MATÉRIEL

Les différentiels, la prise de terre et la mise à la terre  
 Les appareils modulaires du tableau électrique  
 Le choix des câbles, des fils, des conducteurs et des gaines  
 Les réseaux de communication, de téléphone, d'Internet et de télévision

## LA GAMME DE PRODUITS ET LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Les produits et accessoires de la gamme électricité  
 Les règles de mise en œuvre conformes aux DTU

Outils  
Méthodes

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