



## VALORISER SA MENTION RGE POUR DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

### Objectifs

Savoir utiliser les fonctions élémentaires d'un logiciel d'amélioration énergétique dans un contexte de performance globale d'un bâtiment. Concevoir une évaluation thermique et disposer des arguments techniques et économiques soutenant l'offre vers le client.

### Public visé

Chefs d'entreprise, artisans, chargés d'affaires, conducteurs de travaux, responsables bureau d'études entreprise.

### Niveau de connaissances préalables

Bien connaître le comportement thermique d'un bâtiment

### Intervenant

Formateur expérimenté et diplômé

### Modalités de contrôle préalable

QCM de 10 questions

### Durée

1 jour – 7 heures

### Participants

12 maxi

### Méthodes pédagogiques

Supports de cours et vidéo projecteur -  
Plateformes pédagogiques

### Sanction fin de formation

Evaluation par QCM – 20 questions – 1 H



### Contenu de la formation

Présentation du formateur

Rappel du contenu de la formation et de ses objectifs

Présentation et recueil des attentes des participants

1.1 Approche commerciale ou comment obtenir de nouveaux prospects

1.2 Comment optimiser la certification RGE

1.3 Cultiver une démarche qualité et le parrainage

2.1 Rappel des fondamentaux de la démarche commerciale

2.2 Le SONCAS (approche commerciale)

2.3 La découverte du prospect :

R1 (vente dès la première visite), R2 (vente seconde visite) ou R3...

3.1 Profil fiscal, aides publiques et TVA

4.1 Les outils indispensables ou recommandés

4.2 Recueil des informations préalables à l'évaluation énergétique

4.4 Analyse de l'état existant

5.1 Choix stratégique d'amélioration énergétique et simulations

5.2 Analyse comparative, argumentations des résultats et définition du choix final

6.1 Conclusion de vente : Autofinancement et retour sur investissement