

TECHNICO-COMMERCIAL (TOITURE, ISOLATION, CHARPENTE)

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Connaître les isolants, principes d'étanchéité et types de toitures adaptés au contexte réunionnais.
- Maîtriser les techniques de pose, de fixation et intégrer l'accessibilité et le métrage dans l'analyse d'un chantier.
- Réaliser une mini-étude de rentabilité et situer les bases réglementaires (RE2020, CEE).
- Conduire un entretien structuré et développer un discours commercial adapté, en travaillant communication, posture et traitement des objections.

Méthodes pédagogiques

- Alternance de théorie, cas pratiques et mises en situation.
- Etudes de cas tirées de situation réelles.
- Matériel pédagogique : vidéoprojecteur, paperboard, documentation

Modalités d'évaluation

- Exercices pratiques et études de cas.
- Quiz ou évaluation finale des acquis.

Inscription

Pour vous inscrire à cette formation, contactez-nous à contact@apoi.re ou au **06 93 87 33 53**. Nous vous accompagnerons dans le processus d'inscription.

Nos formateurs

Formateurs spécialisés en techniques du bâtiment et en développement commercial, avec une expérience terrain dans les domaines toiture, isolation et charpente.

Modalités

La formation est accessible après une analyse des besoins réalisée avec l'employeur ou le référent. Le délai d'accès est d'au moins un mois après validation de la demande.

DURÉE : 7 heures = 1 jour de formation

VALIDITÉ : Pas de durée de validité.

PUBLIC : Technico-commerciaux en prise de fonction dans le BTP, commerciaux spécialisés dans la rénovation énergétique, chefs d'équipes ou conducteurs de travaux souhaitant renforcer leur posture commerciale.

PRÉREQUIS : Connaissance générale du secteur bâtiment est recommandé.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 stagiaires maximum

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES : Lors de l'inscription, nous évaluons les adaptations nécessaires, avec l'appui de partenaires, et invitons les personnes en situation de handicap de contacter notre référent **M. BELGUENDOZ Benaouda** par mail à direction@apoi.re.

ATTESTATION : Une attestation de formation sera délivrée aux participants ayant validé les acquis et justifié de leur assiduité tout au long de la session.



TECHNICO-COMMERCIAL (TOITURE, ISOLATION, CHARPENTE)

Programme

1. Connaissances techniques essentielles

- Panorama des isolants : laine minérale, laine de bois, laine de roche, biosourcés, synthétiques.
- Principes d'étanchéité et points de vigilance.
- Focus sur les toitures utilisées à La Réunion.
- Charpentes traditionnelles et industrielles : notions de base.

2. Techniques de pose et contraintes de chantier

- Méthodes de pose des toitures et isolants.
- Fixations et visserie adaptées aux matériaux.
- Gestion de l'accessibilité aux chantiers et bonnes pratiques de métrage.

3. Rentabilité, réglementation et faisabilité

- Mini étude de rentabilité : coûts, gains, bénéfices clients.
- Introduction à la RE2020 et aux dispositifs CEE.

4. Posture et techniques commerciales

- Les étapes d'un entretien technico-commercial (découverte, diagnostic, proposition).
- Techniques de communication : écoute active, reformulation, questionnement.
- Postures et attitudes professionnelles face au client.
- Adapter son discours selon le profil client (particulier, entreprise, maître d'ouvrage).
- Mettre en avant les bénéfices : économies d'énergie, confort, valeur patrimoniale.
- Anticiper et traiter les objections (prix, délais, contraintes techniques).

