

DÉCOUVREZ NOS CLASSES VIRTUELLES

2nd
ACADEMY
By Algorel



↓

Découvrez l'ensemble de nos formations techniques réalisées en classes virtuelles , spécialement conçues pour maintenir les connaissances techniques de vos équipes face aux évolutions du marché et des produits !

www.2nd-academy.fr

1er semestre 2025

SOMMAIRE

NOS PARTENAIRES

PAGE 3

UNIVERS DE LA PLOMBERIE

PAGE 4

UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES

PAGE 15

UNIVERS DU CHAUFFAGE

PAGE 33

UNIVERS DE L'ÉLECTRICITÉ

PAGE 40

MODALITÉS ORGANISATIONELLES

PAGE 49

PLANNING GÉNÉRAL DES FORMATIONS PAGE 53

NOS PARTENAIRES FORMATIONS



PLOMBERIE ET OUTILLAGE

THERMADOR	Pages 5 à 6
GRIFFON	Pages 7 à 8
SFERACO	Pages 9
NICOLL	Pages 10 à 13
ADEY	Pages 14

Le solaire thermique (CESI ET SSC)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 15 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 06 mai 2025 de 10h30 à 12h00
- 03 juin 2025 de 9h00 à 10h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les différents types de solutions solaires thermiques (CESI ou SSC)
- Positionner les packs solaires et connaître leur fonction
- Connaître les désordres dans les circuits
- Connaître les paramètres clés dans la fonction du pack solaire pour orienter le choix

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différentes solutions solaires thermiques

- CESI
- SSC

Différents packs suivant la solution retenue

- Pack A, B ou C pour la solution CESI
- Pack D ou E pour la solution SSC

Règlementation

- Normes

Préconisations fabricant

- Pression
- Température

Principe d'installation

- Orientation
- Inclinaison
- Solutions de pose

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

PAC collective chauffage et production ECS avec MTA

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 17 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 13 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 05 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Sélectionner les éléments adaptés selon la puissance de l'installation
- Positionner les produits dans le réseau
- Connaître les différentes solutions d'applications

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différents segments de marché

- Chauffage
- Sanitaire

Spécificités chauffage

- Collectif

·Détermination hydraulique

- Choix produits du circuit primaire
- Choix produits du circuit secondaire

Règlementation et sécurité des installations

- Normes
- Pressions
- Température

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



La colle PVC : la vente complémentaire la plus génératrice de chiffre d'affaires et de marge

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

45 minutes

Dates

- 30 avril 2025 de 9h00 à 9h45
- 21 mai 2025 de 14h00 à 14h45
- 26 juin 2025 de 9h00 à 9h45



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Conseiller le bon produit pour augmenter la vente de consommables dans le point de vente. Vendre la valeur ajoutée liée au produit

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Conseiller le consommable adapté aux besoins des clients
- Chiffrer la bonne quantité de consommable et adapter sa proposition au potentiel du client
- Défendre son prix et améliorer sa marge

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les étapes pour réaliser un collage PVC dans les règles de l'art

Comment vendre ce produit qui paraît banal mais qui est un consommable stratégique pour la rentabilité du Libre-service

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Présentation de la nouvelle gamme polymax

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

45 minutes

Dates

- 30 avril 2025 de 14h00 à 14h45
- 21 mai 2025 de 10h30 à 11h15
- 26 juin 2025 de 14h00 à 14h45



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Améliorer sa marge et augmenter les ventes de consommable dans son ensemble par le développement de ventes additionnelles

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Conseiller le bon produit
- Augmenter la vente de consommables dans le point de vente
- Savoir faire une démonstration des différents polymax
- Vendre la valeur ajoutée liée au produit

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Produits abordés

- PolyMax Fix & Seal
- PolyMax High Tack
- AquaMax
- + gun, wipes, multitool...

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

La nouvelle vanne laiton SERENA Eco-Responsable

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 18 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 25 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 23 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 26 mai 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme de vannes laiton éco-responsable SERENA et comment elle s'intègre dans l'offre globale de SFERACO

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre le positionnement de la gamme SERENA dans l'ensemble de l'offre
- Identifier les caractéristiques techniques et les forces du produit

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Rappel de l'historique de la gamme SFERACO

- Gamme NF
- Gamme BATIMENT +
- Gamme sans plomb REFERENCE +

Intégration de SERANA dans l'ensemble de l'offre SFERACO

- Cohérence de la nouvelle gamme
- Caractéristique et différenciation (PN, Garantie...)

Zoom sur la Gamme SERENA

- Caractéristique
- Composition
- Forces du produit
- Identification

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Fondamentaux de l'évacuation des eaux usées et gamme produits

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 07 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 28 avril 2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter les notions de base de l'évacuation d'un point de vue technique

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les notions et le vocabulaire de base de l'évacuation
- Reconnaître les différents types d'évacuation et leurs composants
- Comprendre les problématiques associées à ce produit
- Déterminer quel diamètre proposer selon l'application

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les Notions Clés

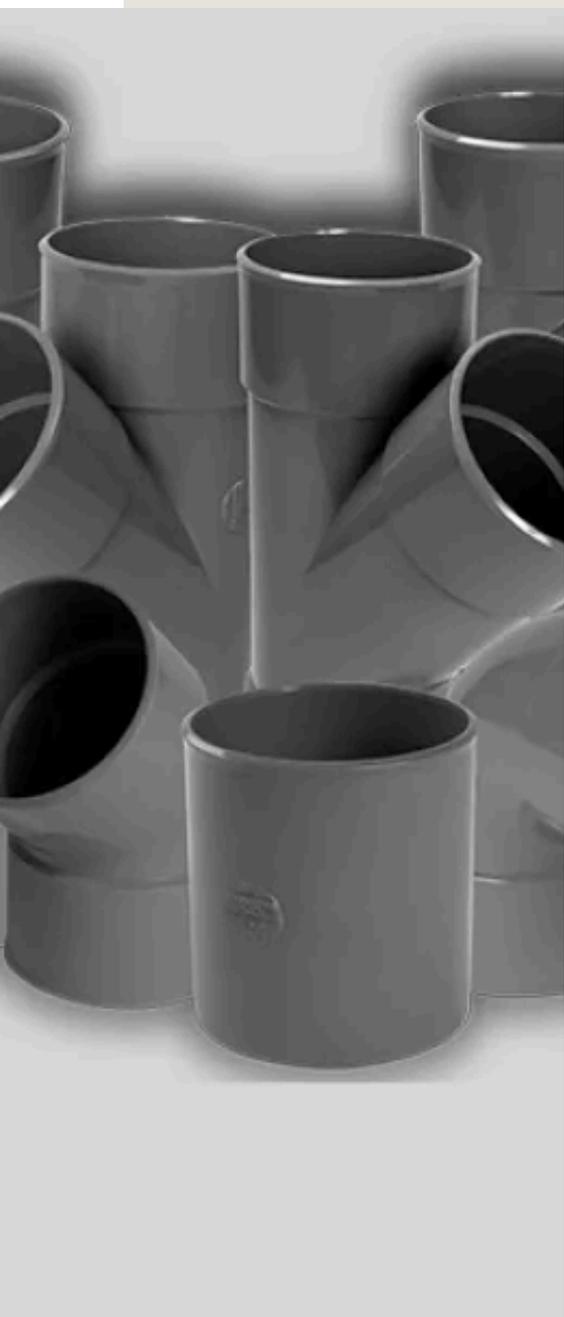
Généralités sur les réseaux d'Evacuation des Eaux Usées

Problématiques applicables aux réseaux d'Evacuation des Eaux Usées

Caractéristiques Techniques des réseaux d'Evacuation des Eaux Usées

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Acoustique et Evacuation des Eaux Usées

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 19 mai 2025 de 14h00 à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter les notions clés de l'Acoustique dans les bâtiments et le rôle de l'évacuation des eaux usées.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les enjeux principaux liés à l'acoustique dans les bâtiments
- Citer les réglementations encadrant l'Acoustique dans les bâtiments
- Comprendre les différences de positionnement ESA selon les produits courants de l'évacuation des eaux usées

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les Notions Clés

Contexte général

Cadre réglementaire et Normatif

Impacts sur les produits du Bâtiment

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Sécurité Incendie et Réseaux d'évacuation des eaux usées

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 19 mai 2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter les notions clés de la Sécurité Incendie dans les bâtiments et le rôle de l'évacuation des eaux usées.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les enjeux principaux liés à la sécurité incendie dans les bâtiments
- Citer la norme encadrant la réaction au feu des produits
- Comprendre les différences de réaction au feu selon les matériaux courants de l'évacuation des eaux usées

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les Notions Clés

Contexte général

Cadre réglementaire et Normatif

Impacts sur les produits du Bâtiment

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





Fondamentaux des Réseaux pression ECFS

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 07 avril 2025 de 10h30 à 12h00
- 28 avril 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter les notions de bases des réseaux ECFS d'un point de vue technique

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les notions et le vocabulaire de base des réseaux ECFS
- Reconnaître les différents types de technologies et leurs composants
- Comprendre les problématiques associées à ce produit
- Déterminer quel diamètre proposer selon l'application

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les Notions Clés

Généralités sur les réseaux ECFS

Problématiques applicables aux réseaux ECFS

Caractéristiques techniques des réseaux ECFS

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Règlementation sur le désembouage, une opportunité pour votre développement commercial

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 05 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 24 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Sensibiliser les équipes à orienter les informations professionnelles sur la réalité des exigences toujours plus drastiques de la profession.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les notions et le vocabulaire de base des réseaux ECFS
- Reconnaître les différents types de technologies et leurs composants
- Comprendre les problématiques associées à ce produit
- Déterminer quel diamètre proposer selon l'application

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Réalités des installations

Nécessités d'interventions SAV

Connaissances techniques produits

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



PRODUITS SANITAIRE

GEBERIT Pages 16 à 18

ROCA Pages 19 à 21

NORTH STAR Pages 22 à 23

GROHE Pages 24 à 25

KINEDO Page 26

CRISTINA ONDYNA Pages 27 à 29

NOVELLINI Pages 30 à 32

Système d'encastrement Geberit Duofix

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 31 mars 2025 de 10h30 à 11h30
- 23 avril 2025 de 9h00 à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme Système Duofix, comprendre le contexte d'installation des produits et être capable de proposer un projet de salle de bains avec les solutions d'encastrement Duofix Geberit.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Développer les connaissances générale et techniques sur cette gamme de produits afin d'utiliser celles-ci en clientèle.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Analyser les projets des clients

Proposer des solutions techniques différentes et/ou innovantes

Maîtriser les outils de chiffrage (site, catalogues...)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



■ GEBERIT

Le wc lavant AquaClean

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 02 juin 2025 de 10h30 à 11h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme AquaClean, le wc lavant, et être capable de proposer le produit adapté à la demande du client.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Développer les connaissances générales et techniques sur cette gamme de produits afin d'utiliser celles-ci en clientèle.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Découvrir les attentes du client en matière d'hygiène aux toilettes

Connaitre les différents modèles de la gamme Aquaclean

Être capable de mettre en avant les avantages de la gamme Geberit

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



■ GEBERIT

La céramique et le top produit de la gamme

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

- 10 avril 2025 de 9h00 à 10h00
- 15 avril 2025 de 14h00 à 15h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme Céramique, les avantages des différents produits et comprendre techniquement les normes et réglementations liées à cette famille de produits

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Développer les connaissances générales et techniques sur cette gamme de produits afin d'utiliser celles-ci en clientèle.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Découvrir les avantages des installateurs par rapport à cette gamme de produits

Connaitre les différents modèles de la gamme

Être capable de mettre en avant les avantages de la gamme Geberit

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Victoria et Polo+ "Découvrez notre solution globale pour vos clients installateurs et prescripteurs !"

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 03 avril 2025 de 14h00 à 15h00
- 15 mai 2025 de 14h00 à 15h00
- 27 juin 2025 de 10h30 à 11h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître les nouvelles solutions Victoria et Polo +, permettre aux vendeurs/ses expo/itinérant d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

Présenter les nouvelles gammes dédiées à la promotion immobilière et aux logements collectifs, conçues pour répondre aux nouveaux besoins et aux normes actuelles du marché sanitaire Français.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché.
- Découvrir les solutions pour l'hygiène, l'économie d'eau et le vieillissement de la population
- Rassurer le client par sa connaissance produits.
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de Roca

Présentation des solutions innovantes Victoria et Polo+

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

la marque premium du groupe Roca

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux
sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 10 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 29 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 06 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître les nouvelles solutions de la marque LAUFEN, permettre aux vendeur/ses expo/itinérant sédentaires, prescripteurs d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

L'objectif est de mettre en avant la marque premium du groupe Roca avec des solutions innovantes, afin de susciter l'intérêt et de déclencher des ventes plus qualifiées.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché.
- Découvrir les solutions pour l'hygiène, l'économie d'eau et le vieillissement de la population
- Savoir proposer une solution de produits design premium à une clientèle exigeante et aux architectes
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de la marque LAUFEN

Présentation des solutions innovantes LAUFEN

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Comment différencier votre offre et conquérir de nouveaux clients ?

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 25 avril 2025 de 14h00 à 15h00
- 06 mai 2025 de 9h00 à 10h00
- 17 juin 2025 de 9h00 à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître les nouvelles solutions de la marque ALAPE, permettre aux vendeur/ses expo/itinérant sédentaires, prescripteurs d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

L'objectif est de mettre en avant la marque premium du groupe Roca avec des solutions innovantes, afin de susciter l'intérêt et de déclencher des ventes plus qualifiées.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché
- Proposer une solution premium se différenciant, pour une clientèle exigeante et pour les architectes
- Rassurer le client par sa connaissance produits.
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de la marque ALAPE

Présentation des solutions innovantes ALAPE

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





NORTH STAR
WATER TREATMENT SYSTEMS

2nd
ACADEMY
By Algorel

Comment conquérir de nouvelles parts de marché avec l'adoucisseur d'eau

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 04 avril 2025 de 10H30 à 12H00
- 16 avril 2025 de 10h30 à 12h00
- 16 mai 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découverte des tendances du traitement de l'eau et des besoins de clients

Présentation des solution NORTH STAR et notamment la solution 2 en 1 hybrid+.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les besoins des clients et les principaux critères de la demande
- Présenter à leurs clients la gamme NORTH STAR
- Répondre aux besoins des clients avec une solution adapté à travers la gamme NORTH STAR
- Savoir mettre en avant notre solution différenciante qu'est L'HYBRID NORTH STAR

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les tendances du marché du traitement de l'eau

Les principaux critères de la demande dans le traitement de l'eau

Présentation des solution NORTH STAR

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





NORTH STAR
WATER TREATMENT SYSTEMS

2nd
ACADEMY
By Algorel

Les secrets des meilleurs vendeurs pour vendre des adoucisseurs

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 06 juin 2025 de 10h30 à 12h00
- 18 juin 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances et les arguments nécessaires pour expliquer à vos clients l'importance du traitement de l'eau et les avantages de l'adoucisseur d'eau.

Aborder et présenter les avantages de la marque NORTH STAR et notamment de notre solution 2en1 Hybrid+

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Répondre aux questions et objections de vos clients.
- Acquérir les arguments et les connaissances nécessaires pour proposer et vendre nos adoucisseurs NORTH STAR
- Savoir mettre en avant notre solution différenciante qu'est L'HYBRID NORTH STAR

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Pourquoi parler d'adoucisseur d'eau

Les produits et la gamme NORTH STAR

Comment devenir un bon vendeur avec les solutions NORTH STAR

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Concevoir un projet de salle de bains en encastré

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 04 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 11 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 16 mai 2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Rendre les participants aguerris au chiffrage d'un projet en encastré

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les composants d'une solution encastrée GROHE
- Choisir les bons éléments en fonction des souhaits du client
- Utiliser les outils GROHE à disposition pour simplifier le chiffrage
- Accompagner et rassurer son client

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des solutions encastrées GROHE et des outils à disposition

Les étapes à suivre pour créer un projet en encastré

Cas pratiques simples

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



L'univers SPA GROHE et la personnalisation

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Chiffreurs

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 11 avril 2025 de 14H00 à 15h30
- 16 mai 2025 de 09h00 à 10h30
- 06 juin 2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Rendre les participants aguerris au chiffrage d'un projet GROHE SPA

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Accompagner des clients et architectes vers de beaux projets
- Utiliser les outils d'accompagnement d'une personnalisation
- Chiffrer un projet avec la gamme SPA

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des éléments composant la gamme SPA GROHE et des outils à disposition.

Les produits personnalisables et les éléments recherchés par des clients exigeants.

Cas pratiques permettront

Les tarifs GROHE

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



MaPrimeAdapt'

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 18 mars 2025 de 9h00 à 10h30
- 20 mars 2025 de 9h00 à 10h30
- 08 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 10 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 13 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 17 juin 2025 de 9h00 à 10h30
- 19 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Comprendre et intégrer dans sa démarche de vente le mécanisme de MaPrimeAdapt'

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Intégrer les enjeux commerciaux liés aux dispositifs
- Comprendre le périmètre et les paramètres du dispositif « MaPrimeAdapt' »

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Mécanisme MaPrimeAdapt'

- Pour qui ?
- Critères d'éligibilité
- Intervenants (installateurs, AMO, ANAH)
- Processus – parcours du dossier

- Solutions KINEDO
 - Communication et documentation adaptées
 - Offres et produits dédiés
- Partenariats KINEDO / AMO pour faciliter toutes les demandes

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Tout savoir sur la robinetterie encastrée

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 17 avril 2025 de 10h30 à 12h00
- 22 mai 2025 de 14h00 à 15h30
- 19 juin 2025 de 14h00 à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de donner les argumentaires pour vendre de l'encastéré (réponse aux objections), présenter les différentes solutions encastrées CRISTINA avec leurs avantages et savoir proposer la solution encastrée techniquement et esthétiquement adaptée aux besoins du client

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Mettre en avant les avantages de l'encastéré et de répondre aux objections éventuelles
- Connaître les différentes solutions encastrées de chez CRISTINA
- Proposer la solution encastrée adaptée aux besoins du client

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les craintes générées par l'encastéré et la réponse à ces craintes

Les avantages des box d'encastrement CRISTINA et présentation des différentes solutions encastrées proposées par CRISTINA

Les étapes clés du montage des solutions encastrées pour conseiller correctement les clients et les rassurer

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Connaitre les avantages techniques des produits de robinetterie pour optimiser ses ventes

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 29 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 04 juin 2025 de 10h30 à 12h00
- 25 juin 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de connaître les données techniques principales de la robinetterie pour être à l'aise lors de la vente (formation complémentaire à comment développer les ventes de robinetterie).

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Maîtriser les différentes étapes de fabrication pour expliquer les différents niveaux de gamme et de prix
- Maîtriser les principales caractéristiques techniques et plus-produits de la robinetterie CRISTINA pour mieux la vendre

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des étapes clés de la fabrication d'un robinet

Les caractéristiques techniques d'un robinet reformulées en avantage pour le client avec un zoom sur les différentes techniques de finitions

L'importance de l'entretien de la robinetterie avec des conseils avisés

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Comment développer les ventes de robinetterie

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 08 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 13 mai 2025 de 14h00 à 15h30
- 17 juin 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de rappeler les fondamentaux des techniques de vente appliquées à la vente de robinetterie, les éléments techniques essentiels à connaître sur la robinetterie pour la vendre correctement et de s'exercer au travers 4 cas concrets de demande clients

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Enoncer les étapes fondamentales de la vente
- Connaître les éléments techniques fondamentaux de la robinetterie
- Aborder un entretien de vente de robinetterie avec les techniques nécessaires

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Rappel des étapes clés de la vente en général appliquées à la robinetterie

Présentation des éléments techniques fondamentaux de la robinetterie

Présentation de 4 cas concrets de besoin client avec proposition de préconisation (échange avec les participants)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





NOVELLINI

2nd
ACADEMY
By Algorel

BAIGNOIRES BALNÉO : Savoir vendre le bien-être

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 31 mars 2025 de 9h à 10h30
- 23 avril 2025 de 10h30 à 12h
- 25 juin 2025 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Être à l'aise pour proposer les baignoires balnéo et conclure la vente

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Supprimer les points de blocage qui empêchent à vendre la balnéo
- Savoir orienter les clients vers les systèmes balnéo les plus adaptés
- Connaître les points forts et les inconvénients des différents modèles
- Savoir répondre aux objections des clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Typologie des clients qui achètent la balnéo, motivations d'achat

Systèmes balnéo : quel système pour quel besoin client

Les points à prendre en compte lors de la vente de la balnéo

Les objections fréquentes : comment y répondre

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





NOVELLINI SPA

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux
sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 07 avril 2025 de 9h à 10h30
- 23 mai 2025 de 10h30 à 12h
- 20 juin 2025 de 14h à 15h30



Programme de formation à venir



NOVELLINI

2nd
ACADEMY
By Algorel

Savoir vendre les Saunas et Hammam Novellini

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 18 avril 2025 de 14h à 15h30
- 13 mai 2025 de 10h30 à 12h
- 27 juin 2025 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter la nouvelle collection de saunas et hammams CELSIUS NOVELLINI, les spécificités et bénéfices afin de permettre aux vendeurs d'améliorer les compétences et être à l'aise dans la vente des produits bien-être à haute valeur.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Travailler sur les projets de saunas / hammams
- Savoir orienter les clients vers les produits les plus adaptés

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Bienfaits et arguments techniques produits

Savoir composer un projet SAUNA/HAMMAM

Les prestations de services proposées

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



UNIVERS CHAUFFAGE

DE DIETRICH

Pages 34 à 36

PURMO - FINIMETAL

Pages 37

BOSCH - ELM LEBLANC

Pages 38 à 39

PAC MONOBLOC R290

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 14 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 26 mai 2025 de 10h30 à 12h00
- 20 juin 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Familiariser la distribution avec le fluide R290

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Se familiariser avec ce « nouveau fluide »
- Connaître les contraintes liées à sa classification A3

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Introduction au fluide frigorigène R290

- Présentation du R290 : caractéristiques et avantages
- Comparaison avec d'autres fluides frigorigènes
- Applications du R290 dans les pompes à chaleur

Contraintes liées à sa classification A3

- Stockage
- Transport
- Mise en Œuvre
- Dépannage

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



De Dietrich

Solaire Thermique CESI / SSC

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 28 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 15 mai 2025 de 10h30 à 12h00
- 16 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Former les participants aux principes fondamentaux et aux bonnes pratiques de la distribution du solaire thermique (CESI/SSC), en leur fournissant les compétences nécessaires pour préconiser et dimensionner efficacement ces systèmes

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les bases du solaire thermique
- Identifier les composants et le rôle de chaque élément dans un système solaire thermique.
- Maîtriser le dimensionnement des installations pour éviter les surchauffes et les erreurs de préconisation.
- Identifier les critères clés pour une installation performante et durable.
- Orienter ses clients vers les bonnes certifications professionnelles

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Solaire Thermique CESI / SSC

- Introduction pour la distribution au solaire thermique
- Les bases
- Dimensionnement – éviter les surchauffes liées aux erreurs de préconisation
- Orientation des installateurs vers Quali'CESI / Quali'SSC

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Dimensionnement avec l'outil QUELLEPAC +

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 11 avril 2025 de 10h30 à 12h00
- 12 mai 2025 de 10h30 à 12h00
- 23 juin 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Permettre aux participants d'acquérir une maîtrise pratique du dimensionnement des pompes à chaleur en utilisant l'outil QUELLEPAC+ à travers l'analyse et la correction interactive de deux études de cas.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Analyser et interpréter les données d'un projet pour déterminer la solution la plus performante.
- Utiliser efficacement l'outil QUELLEPAC+ pour dimensionner une PAC adaptée à un projet spécifique.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de l'outil QUELLEPAC+ et de son rôle dans le dimensionnement.

Etudes de cas interactives : Présentation de deux cas d'étude et traitement en direct avec participation des stagiaires :

Synthèse des bonnes pratiques pour un dimensionnement optimal.

Questions-réponses et partage d'expériences entre participants.

Modalités d'évaluations du module

Résultat des études de cas



Les solutions FINIMETAL Basse et Ultra Basse température

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 03 avril 2025 de 10h30 à 12h00
- 15 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 26 juin 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

De nombreux Français ont investi dans une PAC pour diverses raisons. Souvent ils ont remplacé une chaudière traditionnelle (gaz ou fuel) par une PAC avec le soutien financier du gouvernement.

Cependant plusieurs sont déçus, parce qu'ils ne se sont pas rendu compte que le PAC fait partie d'un système et fonctionne bien avec l'émetteur adapté.

Le résultat est que ou le niveau de confort souhaité n'est pas atteint ou la facture d'électricité explose

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Pouvoir répondre au challenge Ultra Basse température avec le bon produit et la bonne dimensionnement

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les défis Ultra Basse température avec le bon produit et la bonne dimensionnement

Présentation des diverses solutions de Purmo

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Chiffrer la bonne clim'

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h10

Dates

- 02 avril 2025 de 10h30 à 11h40
- 18 juin 2025 de 14h00 à 15h10

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Connaitre les critères de sélection pour choisir la bonne climatisation et l'appliquer au produit Bosch

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Faire un chiffrage climatisation résidentielle au plus près des besoins
- Connaitre les critères de sélection d'une climatisation résidentielle
- Connaitre les produits Bosch Climatisation

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Importance d'un dimensionnement précis pour le confort et l'efficacité énergétique.

Faire un chiffrage climatisation résidentielle au plus près des besoins

Les critères de sélection d'une climatisation

- Efficacité énergétique
- Confort
- Qualité / fiabilité
- Besoin spécifique (réversible)

Connaissance des produits Bosch Climatisation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





BOSCH



elm.leblanc

2nd
ACADEMY
By Algorel

Méthodologie de dimensionnement d'une PAC Air/Eau

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h20

Dates

- 24 avril 2025 de 10h30 à 11h50

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Connaitre la méthodologie pour bien dimensionner une PAC Air/Eau

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Apprendre sur la conception d'une PAC Air Eau
- Connaitre les règles de dimensionnement
- Réaliser un dimensionnement complet de PAC

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Conception d'une PAC Air-Eau

- Principe thermodynamique
- Type d'installation (basse température, haute température).
- Compatibilité avec l'existant (radiateurs, planchers chauffants).
- Conditions locales : zones climatiques froides vs tempérées.
- Performances attendues : COP, SCOP.

Règles de dimensionnement d'une PAC Air-Eau

- Collecte des données nécessaires
- Application des règles de calcul
- Cas pratique

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



UNIVERS ÉLECTRICITÉ

HAGER	Page 41
LEDVANCE	Page 42
AIPHONE	Pages 43 à 45
ABB	Pages 46 à 47
SCHNEIDER	Pages 48 à 49

Comprendre et conseiller les solutions de recharge (IRVE)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

3 sessions à suivre en intégralité

20 juin 2025 de 9h à 11h

+ 23 juin 2025 de 9h à 11h

+ 27 juin 2025 de 9h à 11h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Comprendre l'environnement pour choisir et chiffrer la borne de recharge adaptée au véhicule et aux attentes du client tout en respectant les normes en vigueur.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Poser les bonnes questions
- Comprendre pourquoi, afin de conseiller le client dans le choix d'une solution de recharge et d'une qualification adaptée

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

1er module : Comprendre les enjeux de ce marché porteur de croissance, de développement et identifier les besoins liés aux types de véhicules et leur exploitation.

- Le marché et les véhicules.
- Les batteries et les temps de charge (comprendre les différents facteurs impactant les temps de charge. Essentiel dans le choix d'une solution).
- TD temps de charge

2ème module : Identifier les normes, les types d'architectures, connaître les caractéristiques principales des bornes de recharge et des prises.

- Les modes de charge, les types de prises et câble de charge.
- Réglementation et qualification.
- Quiz

3ème module : Déterminer l'infrastructure nécessaire à l'adaptation de l'installation électrique.

- Exigences pour l'installation (régime de neutre, choix des protections, indice de protection, parafoudre).
- TD choix des protections
- Game Hager (choix produits)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Les systèmes de gestion de l'éclairage

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 14 avril 2025 de 10h30 à 12h00
- 19 mai 2025 de 10h30 à 12h00
- 16 juin 2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Comprendre les système de gestion afin de répondre aux demandes client et conseiller tout en respectant les normes en vigueur.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Proposer le bon système de gestion d'éclairage en fonction du besoin
- Connaître les réglementations qui imposent de la gestion

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Gestion sans fil zigbee

Gestion filaire Dali

HCL (cycle circadien)

Tube connecté

Modification d'une installation DALI

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solution collective et contrôle d'accès (Gamme GT-Hexact)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 16 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 14 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 18 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances nécessaires pour la préconisation et la compréhension des produits des gammes GT et HEXACT

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Préconiser les références Aiphone et HEXACT adéquates selon les besoins clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différents produits de la Gamme GT

Présentation des différents produits de la Gamme Hexact

Présentation des typologies de câblage

Présentation des fonctionnalités des produits

Introduction à VIGIK+

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solution résidentiel et petit tertiaire (Gamme JO-JV-JP-WL11-AC)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 02 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 07 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 04 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances nécessaires pour la préconisation et la compréhension des produits des gammes JO-JV-JP-WL11-AC

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Préconiser les références Aiphone adéquates selon les besoins clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différents kits Aiphone

Présentation des typologies de câblage

Présentation des fonctionnalités des produits

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solution tertiaire et collectif IP (Gamme IX/IXG)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 30 avril 2025 de 10h30 à 12h00
- 21 mai 2025 de 9h00 à 10h30
- 25 juin 2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances nécessaires pour la préconisation et la compréhension des produits des gammes IX/IXG

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Préconiser les références Aiphone adéquates selon les besoins clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différents produits de la Gamme IX/IXG

Présentation des fonctionnalités des produits

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





Vendre et prescrire la marque ABB

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 14 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 26 mai 2025 de 14h00 à 15h30
- 23 juin 2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître ABB et renforcer le discours qui peut être porté sur le terrain

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation du groupe ABB

Nos engagements

Nos innovations

Nos secteurs

Nos références

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Les évolutions de la normes NFC 15100

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 31 mars 2025 de 14h00 à 15h30
- 12 mai 2025 de 14h00 à 15h30
- 16 juin 2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les évolutions de la norme NF C15-100 afin de pouvoir répondre aux demandes clients en agences.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Quelles sont les normes à respecter ?

Ai-je besoin de respecter la norme ? Qu'est-ce qu'un Espace Technique Électrique du Logement (ETEL) ?

Qu'est-ce qu'une Gaine Technique de Logement (GTL)

Par quoi faut-il commencer pour changer mon coffret électrique ?

Quel coffret électrique dois-je choisir ?

Comment puis-je choisir mon interrupteur différentiel 30 mA ?

Comment puis-je choisir mon disjoncteur phase/neutre ?

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



eDesign Tertiaire

Publics Cibles : Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle
1h30

Dates

- 09 avril 2025 de 9h à 10h30
- 17 avril 2025 de 14h à 15h30
- 19 juin 2025 de 9h à 10h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Accompagner les participants à l'utilisation de l'outil eDesign Tertiaire de Schneider Electric pour la conception et le dimensionnement des installations électriques dans le secteur tertiaire.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Créer un projet avec l'outil eDesign
- Créer un tableau électrique
- Concevoir un schéma électrique
- Concevoir la face avant
- Afficher la liste des matériels
- Ajouter des remises et des prix nets

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de l'outil et des cas d'usage : Tour d'horizon de l'interface et des fonctionnalités clés

Création d'un tableau électrique

Conception du schéma électrique et conception de la face avant du tableau

- Organisation des modules et équipements / Personnalisation et visualisation de l'implantation

Génération de la liste des matériels et chiffrage

- Affichage et export de la nomenclature
- Application des remises et calcul du prix net
- Génération du rapport final pour présentation client

Questions/réponses et bonnes pratiques

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

MODALITÉS ORGANISATIONELLES DE NOS FORMATIONS

Nos méthodes pédagogiques Et supports de formation

Les formations se réalisent à distance, mais elles se veulent interactives.

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis. Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par des échanges interactifs avec le formateur, le partage de leurs expériences, le partage d'idées.

Des ressources pédagogiques numériques sont disponibles en téléchargement sur notre plateforme à chaque fin de formation.

Si le collaborateur termine complètement sa formation, une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs lui est transmise.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Evaluation des objectifs et de la satisfaction

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur en fin de formation à l'aide d'un quizz.
Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire :

Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Contenu : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus
- Animation : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe
- Pédagogie : Equilibre entre théorie et pratique

Modalités et délais d'accès

Le délai d'accès est fixé préalablement par la publication de notre calendrier de formation. Généralement, nos programmes de formation sont proposés à une fréquence semestrielle.

Notre site internet est actualisé en permanence du planning de nos sessions de formation inter-entreprises et des classes virtuelles.

Dès l'inscription validée par nos services, le collaborateur reçoit par mail une confirmation ainsi qu'une invitation à se connecter à la plateforme de formation

Référente Handicap

Ghislaine Blasquez

07 56 27 86 82

g.blasquez@2nd-academy.fr

Si l'un des stagiaires inscrit par l'adhérent est en situation de handicap, l'adhérent s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Charte des bonnes pratiques

En inscrivant ses collaborateurs, chaque adhérent prend l'engagement de faire respecter les points suivants :

Préparation avant la Formation

- Tester votre matériel (ordinateur, webcam, micro, casque) avant la session.
- Effectuer la première connexion sur la plateforme
- Prendre connaissance du programme de formation en amont accessible aussi sur la plateforme.
- S'installer dans un endroit calme, bien éclairé et sans distractions.

Ponctualité et Assiduité

- Se connecter à l'heure et respecter le planning établi.
- Prévoir quelques minutes avant le début pour régler d'éventuels problèmes techniques.
- Participer activement et suivre l'ensemble de la session.
- Informer les équipes de 2nd Academy en cas d'absence ou de retard.

Comportement et Engagement

- Activer la caméra autant que possible pour favoriser l'interaction.
- Couper le micro lorsqu'on ne parle pas pour éviter les bruits parasites.
- Intervenir de manière constructive lors des échanges et des sollicitations du formateur.
- Éviter le multitâche (répondre à des e-mails, naviguer sur Internet, etc.).
- Poser des questions

Confidentialité et Sécurité

- Ne pas partager les liens d'accès ou les supports sans accord.
- Respecter la confidentialité des informations échangées.

Retour et Amélioration

- Fournir un feedback constructif sur la formation et l'animation. en remplissant l'enquête de satisfaction
- Réaliser les évaluations de fin de module permettant de mesurer les atteinte des objectifs de formation

VOS CONTACTS RÉFÉRENTS



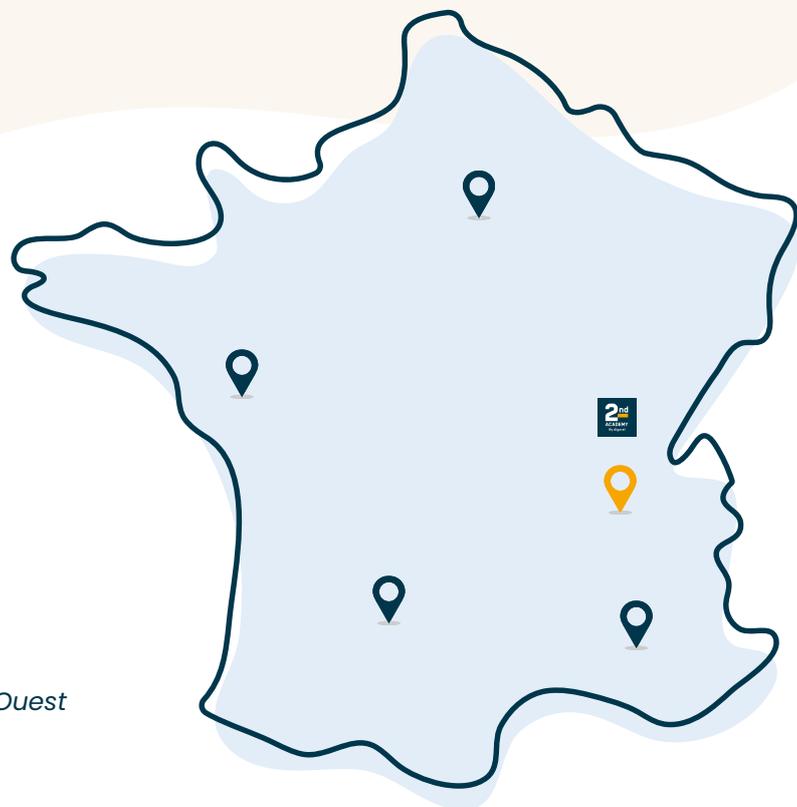
Cédric Angeli

Région Ile-de-France, Nord-Ouest et Sud-Ouest

Directeur Exécutif

06 25 70 65 36

c.angeli@2nd-academy.fr



Didier Grand

Région Nord, Nord-Est et

Sud-Est et Auvergne

Rhône-Alpes

Directeur Adjoint

06 38 41 87 83

d.grand@2nd-academy.fr



Ghislaine Blasquez

Assistante Formation

07 56 27 86 82

g.blasquez@2nd-academy.fr



Nathalie Gourdol

Assistante Formation

06 45 31 78 56

n.gourdol@2nd-academy.fr

Retrouvez tout le détail de nos formations sur

www.2nd-academy.fr

Planning Général 2025



FORMATION UNIVERS DE LA PLOMBERIE ET DE L'OUTILLAGE

Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	PAGE	Mars 2025	Avril 2025	Mai 2025	Juin 2025
THERMADOR	Le solaire thermique (CESI ET SSC)	5		15/04/2025 9h à 10h30	06/05/2025 10h30 à 12h	03/06/2025 9h à 10h30
	PAC collective chauffage et production ECS avec MTA	6		17/04/2025 9h à 10h30	13/05/2025 9h à 10h30	05/06/2025 9h à 10h30
GRIFFON	La colle PVC : la vente complémentaire la plus génératrice de chiffre d'affaires et de marge	7		30/04/2025 9h à 9h45	21/05/2025 14h à 14h45	26/06/2025 9h à 9h45
	Présentation de la nouvelle gamme polymax	8		30/04/2025 14h à 14h45	21/05/2025 10h30 à 11h15	26/06/2025 14h à 14h45
SFERACO	La nouvelle vanne laiton SERENA Eco-Responsable	9		18/04/2025 9h à 10h30	23/05/2025 9h à 10h30	
				25/04/2025 9h à 10h30	26/05/2025 9h à 10h30	
NICOLL	Fondamentaux de l'évacuation des eaux usées et gamme produits	10		07/04/2025 14h à 15h30 28/04/2025 14h à 15h30		
	Acoustique et Evacuation des Eaux Usées	11			19/05/2025 14h à 15h30	
	Sécurité Incendie et Réseaux d'évacuation des eaux usées	12			05/05/2025 10h30 à 12h	
	Fondamentaux des Réseaux pression ECFS	13		07/04/2025 10h30 à 12h 28/04/2025 10h30 à 12h		
ADEY	Règlementation sur le désembouage, une opportunité pour votre développement commercial	14			05/05/2025 9h à 10h30	24/06/2025 9h à 10h30

FORMATION UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES

Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	PAGE	Mars 2025	Avril 2025	Mai 2025	Juin 2025
GEBERIT	Système d'encastrement Geberit Duofix	16	31/03/2025 10h30 à 11h30	23/04/2025 9h à 10h		
	La céramique et le top produit de la gamme	17		10/04/2025 9h à 10h 15/04/2025 14h à 15h		
	Le wc lavant AquaClean	18				02/06/2025 10h30 à 11h30
ROCA	Victoria et Polo+ "Découvrez notre solution globale pour vos clients installateurs et prescripteurs !	19		03/04/2025 14h à 15h	15/05/2025 14h à 15h	27/06/2025 10h30 à 11h30
	LAUFEN la marque premium du groupe Roca	20		10/04/2025 14h à 15h30 29/04/2025 9h à 10h30		06/06/2025 9h à 10h30
	ALAPE : Comment différencier votre offre et conquérir de nouveaux clients ?	21		25/04/2025 14h à 15h	06/05/2025 5 9h à 10h	17/06/2025 9h à 10h
NORTH STAR	Comment conquérir de nouvelles parts de marché avec l'adoucisseur d'eau	22		04/04/2025 10h30 à 12h 16/04/2025 10h30 à 12h	16/05/2025 10h30 à 12h	
	Les secrets des meilleurs vendeurs pour vendre des adoucisseurs	23				06/06/2025 10h30 à 12h 18/06/2025 10h30 à 12h
GROHE	Concevoir un projet de salle de bain en encastré	24			16/05/2025 14h à 15h30	
	L'univers SPA GROHE et la personnalisation	25			16/05/2025 9h à 10h30	06/06/2025 14h à 15h30
KINEDO	MaPrmeAdapt'	26	18/03/2025 9h à 10h30 20/03/2025 9h à 10h30	8/04/2025 9h à 10h30 10/04/2025 9h à 10h30	13/05/2025 9h à 10h30	17/06/2025 9h00 à 10h30 29/06/2025 9h00 à 10h30

FORMATION UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES

Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	PAGE	Mars 2025	Avril 2025	Mai 2025	Juin 2025
CRISTINA ONDYNA	Tout savoir sur la robinetterie encastrée	27		17/04/2025 10h30 à 12h	22/05/2025 14h à 15h30	19/06/2025 14h à 15h30
	Connaitre les avantages techniques des produits de robinetterie pour optimiser ses ventes	28		29/04/2025 14h à 15h30		04/06/2025 10h30 à 12h 25/06/2025 10h30 à 12h
	Comment développer les ventes de robinetterie	29		08/04/2025 14h à 15h30	13/05/2025 14h à 15h30	17/06/2025 10h30 à 12h
NOVELLINI	BAIGNOIRES BALNÉO : Savoir vendre le bien-être	30		01/04/2025 9h à 10h30 23/04/2025 10h30 à 12h		25/06/2025 14h à 15h30
	SPA	31		07/04/2025 9h à 10h30	23/05/2025 10h30 à 12h	20/06/2025 14h à 15h30
	Savoir vendre les Saunas et Hammam Novellini	32		18/04/2025 14h à 15h30	13/05/2025 10h30 à 12h	27/06/2025 14h à 15h30

FORMATION UNIVERS DU CHAUFFAGE

Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	PAGE	Mars 2025	Avril 2025	Mai 2025	Juin 2025
DE DIETRICH	PAC MONOBLOC R290	34		14/04/2025 9h à 10h30	26/05/2025 10h30 à 12h	20/06/2025 10h30 à 12h
	Solaire Thermique CESI / SSC	35		28/04/2025 9h à 10h30	15/05/2025 10h30 à 12h	16/06/2025 9h à 10h30
	Dimensionnement avec outils QUELLEPAC +	36		11/04/2025 10h30 à 12h	12/05/2025 10h30 à 12h	23/06/2025 10h30 à 12h
BOSCH ELM-LEBLANC	Chiffrer la bonne clim'	37		02/04/2025 10h30 à 11h40		18/06/2025 14h à 15h10
	Méthodologie de dimensionnement d'une PAC air/eau	38		24/04/2025 10h30 à 11h50		
PURMO FINIMETAL	Les solutions FINIMETAL Basse / Ultra Basse température	39		03/04/2025 10h30 à 12h	15/05/2025 9h à 10h30	26/06/2025 10h30 à 12h

FORMATION UNIVERS DE L'ELECTRICITE

Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	PAGE	Mars 2025	Avril 2025	Mai 2025	Juin 2025
HAHER	Comprendre et conseiller les solutions de recharge (IRVE) <u>3 sessions à suivre en intégralité</u>	41				20/06/2025 23/06/2025 27/06/2025 10h30 à 12h
LEDVANCE	Les systèmes de gestion de l'éclairage	42		14/04/2025 10h30 à 12h	19/05/2025 10h30 à 12h	16/06/2025 10h30 à 12h
AIPHONE	Solution collective et contrôle d'accès (Gamme GT-Hexact)	43		16/04/2025 9h à 10h30	14/05/2025 9h à 10h30	18/06/2025 9h à 10h30
	Solution résidentiel et petit tertiaire (Gamme JO-JV-JP-WL11-AC)	44		02/04/2025 9h à 10h30	07/05/2025 9h à 10h30	04/06/2025 9h à 10h30
	Solution tertiaire et collectif IP (Gamme IX/IXG)	45		30/04/2025 10h30 à 12h	21/05/2025 9h à 10h30	25/06/2025 9h à 10h30
ABB	Vendre et prescrire la marque ABB	46		14/04/2025e 14h à 15h30	26/05/2025 14h à 15h30	23/06/2025 14h à 15h30
	Les évolutions de la normes NFC 15100	47	31/03/2025 14h à 15h30		12/05/2025 14h à 15h30	16/06/2025 14h à 15h30
SCHNEIDER	eDesign Tertiaire	48		09/04/2025 9h à 10h30 17/04/2025 14h à 15h30		19/06/2025 9h à 10h30