

CATALOGUE DES FORMATIONS

TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

2nd
ACADEMY
By Algorel



Découvrez l'ensemble de nos formations techniques et métiers, spécialement conçues pour accompagner votre développement au sein du groupement Algorel !

Plomberie - Sanitaire - Chauffage - Carrelage - Photovoltaïque - Electricité

www.2nd-academy.fr

2025



2nd
ACADEMY
By Algorel

FORMEZ-VOUS AUJOURD'HUI BÂTISSEZ DEMAIN !

Chez 2nd Academy, nous mettons votre développement au cœur de nos priorités. Avec des **formations métiers** conçues pour répondre aux besoins du terrain, nous donnons **les clés à vos collaborateurs pour exceller** dans leur domaine.

Ensemble, faisons de votre ambition une réalité et **construisons les succès de demain !**

www.2nd-academy.fr

NOS FORMATIONS TECHNIQUES

ALIMENTATION EN EAU SANITAIRE
ET DE CHAUFFAGE DES BÂTIMENTS

DIMENSIONNEMENT ET SÉCURISATION DES
CIRCUITS D'EAU SANITAIRE ET DE CHAUFFAGE

ÉVACUATION ET VIDAGE DES EAUX USÉES
DANS LE SECTEUR RÉSIDENTIEL

LES CONSOMMABLES POUR LES
APPLICATIONS BÂTIMENT

MAITRISER LES FONDAMENTAUX TECHNIQUES
POUR VENDRE DE LA ROBINETTERIE

LE COIN WC ET LES BÂTIS SUPPORT

LES DIVERS APPAREILS SANITAIRES :
LAVABO/VASQUE/LAVE MAINS/RECEVEURS DE
DOUCHE ET BAIGNOIRE/WC LAVANT

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES
SUR LE PHOTOVOLTAÏQUE

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES SUR LES
FONDAMENTAUX DU CARRELAGE

RÉALISEZ UNE INSTALLATION ÉLECTRIQUE
DANS L'HABITAT CONFORME À LA NF C 15-100

PROPOSEZ LES SOLUTIONS ET LES SERVICES
HAGER ASSOCIÉS POUR L'HABITAT

LA E-MOBILITE IRVE

ECLAIRAGE DE SECURITE



Alimentation en eau sanitaire et de chauffage des bâtiments

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir de solides connaissances techniques dans l'univers du réseau d'eau pour le sanitaire et le chauffage

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

Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

Date et lieu de la formation

31 mars et 2 avril 2025 à Lyon

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) : Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre l'environnement lié à la distribution d'eau potable et au traitement des eaux usées.
- Identifier les familles de matériaux (tubes) et les produits utilisés dans ces domaines.
- Différencier les types de fluides.
- Assimiler les principales grandeurs physiques et leur rôle dans les réseaux (pH, pression, débit, etc.).
- Reconnaître les phénomènes impactant les réseaux (corrosion, cavitation, coup de bélier, etc.).
- Différencier les technologies de vannes pour les réseaux de génie climatique (eau chaude sanitaire - ECS, eau froide - EF).
- Comprendre les règles régissant les interfaces de montage et leur application pratique.
- Comparer les technologies de clapets pour les réseaux de génie climatique et leurs usages spécifiques.
- Comprendre l'importance des produits antipollution (disconnecteurs, clapets antipollution) et leur application en fonction des catégories de fluides.
- Appliquer les bonnes pratiques pour le stockage, le rinçage, la dilatation des réseaux, l'élingage, le support, et le montage des produits.

Les clés du programme



1

LE CYCLE DE L'EAU

- Le cycle de l'eau potable : De la station de potabilisation à la distribution via les châteaux d'eau ou les groupes de pompage.
- Cycle de l'eau usée : Collecte et traitement dans les stations d'épuration.

2

LES MATÉRIAUX ET PRODUITS UTILISÉS DANS LES RÉSEAUX

- Matériaux de tuyauterie pour l'eau potable et les eaux usées.
- Produits spécifiques utilisés dans les systèmes de distribution et de traitement.

3

INTRODUCTION AUX TYPES DE FLUIDES

- Liquides
- Gaz
- Pulvérulents

4

GRANDEURS PHYSIQUES ET PHÉNOMÈNES ASSOCIÉS

- Ph, viscosité, pression, vitesse et débit
- Perte de charge, coefficient Kv
- Phénomènes : corrosion, cavitation, érosion, coup de bélier

5

TECHNOLOGIES DE VANNES ET ACCESSOIRES : VANNES COURANTES DANS LES RÉSEAUX DE GÉNIE CLIMATIQUE

- Vannes à sphères en laiton.
- Vannes papillon (interfaces).
- Vannes à opercules, soupapes.
- Compensateurs de dilatation.
- Filtres en Y.
- Notion sur le comptage et les règles d'installation.

6

CLAPETS ET PRODUITS ANTIPOLLUTION

- Technologies de clapets : Clapet double guidage, simple guidage, double battant, clapet à boule, clapet de pied.
- Produits antipollution : Clapets EA, disconnecteurs CA et BA.
- Types de montages et fonctionnement.

7

RÈGLES ET BONNES PRATIQUES D'INSTALLATION

- Stockage des produits.
- Rinçage des conduites avant mise en service.
- Gestion des dilatations en cas de variations de température.
- Respect des sens de montage des produits.
- Bonnes pratiques de manutention et support des lignes de processus.
- Application des règles de l'art pour un montage optimal.

8

PARTIE COMMERCIALE

- Construction d'un discours technique clair pour les clients.
- Situations d'échanges avec des clients (questions fréquentes, objections).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Présentations interactives et exposés théoriques.
- Études de cas pratiques et exercices applicatifs.
- Démonstrations et manipulations sur maquettes de réseaux.

Dimensionnement et sécurisation des circuits d'eau sanitaire et de chauffage

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir de solides connaissances techniques sur le fonctionnement et la sécurisation des circuits d'eau sanitaire et de chauffage pour mieux répondre aux besoins de leurs clients et renforcer leurs arguments de vente.

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

Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

Date et lieu de la formation

2 et 3 avril 2025 à Lyon

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) : Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les caractéristiques des matériaux utilisés dans les installations sanitaires et de chauffage.
- Maîtriser les fondamentaux des réseaux d'eau froide et d'eau chaude sanitaire.
- Comprendre les techniques d'assemblage et leur application pratique.
- Dimensionner et prescrire les éléments nécessaires pour différents types d'installations sanitaires et de chauffage.
- Comprendre le fonctionnement des réseaux de chauffage dans le bâtiment et leurs spécificités (haute et basse température).
- Positionner correctement les produits dans un réseau et expliquer leur fonction.
- Identifier les désordres possibles dans les circuits et proposer des solutions adaptées.
- Connaître les paramètres clés des produits pour orienter le choix en fonction des besoins et des réglementations.

Les points clés du programme



DIMENSIONNEMENT ET SÉCURISATION DES CIRCUITS D'EAU SANITAIRE

1

PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS SEGMENTS DE MARCHÉ

- Individuel : Particularités des installations dans les logements individuels.
- Collectif : Différences et spécificités par rapport aux installations individuelles.
- Bâtiments ERP (Établissements Recevant du Public) : Contraintes et exigences réglementaires spécifiques.

2

RÈGLEMENTATION ET SÉCURITÉ DES INSTALLATIONS SANITAIRES

- Individuel : Particularités des installations dans les logements individuels.
- Collectif : Différences et spécificités par rapport aux installations individuelles.
- Bâtiments ERP (Établissements Recevant du Public) : Contraintes et exigences réglementaires spécifiques.

3

DIMENSIONNEMENT DES INSTALLATIONS SANITAIRES

- Besoins en débit et pression en fonction des usages.
- Optimisation des réseaux.
- Application à des cas pratiques (habitat individuel, collectif, ERP).

DIMENSIONNEMENT ET SÉCURISATION DES CIRCUITS D'EAU DE CHAUFFAGE

4

PRÉSENTATION DES SEGMENTS DE MARCHÉ

- Individuel : Chaudières murales, pompes à chaleur, réseaux radiateurs/plancher chauffant.
- Collectif : Chaufferies centralisées, réseaux de distribution en boucle ou en colonne.

5

LES RÉSEAUX DE CHAUFFAGE

- Haute et basse température :
 - Comparaison des technologies et usages.
 - Impact sur le choix des matériaux et des émetteurs.
- Différents types d'émetteurs :
 - Radiateurs, planchers chauffants, convecteurs, ventilo-convecteurs.

6

RÈGLEMENTATION ET SÉCURITÉ DES INSTALLATIONS DE CHAUFFAGE

- Normes en vigueur pour les réseaux de chauffage.
- Gestion des pressions et températures : Vases d'expansion, soupapes de sécurité.
- Sécurité et maintenance des réseaux.

7

PRINCIPE DE DISTRIBUTION DES RÉSEAUX DE CHAUFFAGE

- Individuel : Circuits fermés avec équilibrage localisé.
- Collectif :
 - Distribution en CIC (Circuits Individuels Centralisés).
 - Distribution en MTA (Montées Temporisées Alimentées).
 - Techniques d'équilibrage : Robinets thermostatiques, réglages hydrauliques.

8

GESTION DES DÉSORDRES DANS LES CIRCUITS DE CHAUFFAGE

- Problèmes courants : Perte de charge, déséquilibres hydrauliques, bruit, corrosion, boues.
- Solutions techniques : Filtres, désemboueurs, produits de traitement de l'eau.

9

PARTIE COMMERCIALE

- Construction d'un discours technique clair pour les clients.
- Situations d'échanges avec des clients (questions fréquentes, objections).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Présentations interactives et exposés théoriques.
- Études de cas pratiques et exercices applicatifs.
- Démonstrations et manipulations sur maquettes de réseaux.

Évacuation et vidage des eaux usées dans le secteur résidentiel

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir de solides connaissances techniques sur l'évacuation et le vidage des eaux usées pour apporter la meilleure solution à leurs clients et renforcer leurs arguments de vente.

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

Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

Date et lieu de la formation

12 et 13 mai 2025 à Lyon

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) : Nous consulter

Objectifs pédagogiques

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

- Maîtriser les notions et le vocabulaire de base liés aux systèmes d'évacuation dans des maisons individuelles, neuves ou en rénovation.
- Identifier et mettre en œuvre les différents types de systèmes d'évacuation et leurs composants.
- Répondre aux besoins et enjeux des clients en proposant des produits adaptés avec un argumentaire technique convaincant.
- Réaliser un tracé complet d'évacuation, incluant les choix de diamètres et les éléments essentiels.
- Maîtriser les notions et le vocabulaire spécifiques aux vidages sanitaires dans le cadre des maisons individuelles (neuf ou rénovation).
- Identifier, mettre en œuvre et proposer les vidages sanitaires appropriés en fonction des besoins techniques et des exigences clients.

Les points clés du programme



1

NOTIONS CLÉS

- Définition et rôle des systèmes d'évacuation.
- Types d'eaux usées : eaux ménagères, eaux-vannes, eaux pluviales (évacuation séparative).
- Principaux termes techniques (siphons, tuyauteries, pentes, regards).

2

LES FONDAMENTAUX PRODUITS

- Généralités : Présentation des composants principaux (tuyaux, raccords, manchons, regards).
- Caractéristiques techniques : Choix des matériaux (PVC, fonte, PEHD), propriétés acoustiques, durabilité.
- Cadre normatif : Réglementations en vigueur (pentes, diamètres, matériaux autorisés).
- Problématiques : Mauvaises pentes, obstructions, bruits, reflux d'odeurs.
- Mise en œuvre : Étapes clés (tracé, percement, assemblage, étanchéité).

3

LES SEGMENTS D'APPLICATION

- Neuf : Conception intégrée dans les plans de construction.
- Rénovation : Contraintes spécifiques et solutions adaptées.

4

PARTIE COMMERCIALE

- Le marché : Enjeux liés à la gestion des eaux usées et pluviales.
- Les cibles et besoins : installateurs, bureaux d'études, promoteurs immobiliers.
- Construction d'un discours technique clair pour les clients.
- Situations d'échanges avec des clients (questions fréquentes, objections).

LES VIDAGES SANITAIRES

1

NOTIONS CLÉS

- Différences entre vidages standards et spécifiques (bains, douches, lavabos, éviers).
- Vocabulaire essentiel : bondes, siphons, trop-pleins, clapets.

2

LE PRODUIT

- Généralités : Présentation des différents types de vidages (vidages automatiques, manuels, avec trop-plein).
- Cadre normatif : Normes d'installation, gestion des débits d'évacuation.
- Problématiques : Obstructions, pertes d'étanchéité, compatibilité avec les matériaux sanitaires.
- Caractéristiques techniques :
- Matériaux utilisés (laiton, inox, plastique).
- Design et fonctionnalités (silencieux, anti-odeurs).

3

LES SEGMENTS D'APPLICATION

- Applications dans le neuf : Choix des vidages adaptés aux installations modernes.
- Applications en rénovation : Contraintes de compatibilité et adaptation.

4

PARTIE COMMERCIALE

- Enjeux : Besoin croissant de produits performants et durables.
- Construction d'un discours technique clair pour les clients.
- Situations d'échanges avec des clients (questions fréquentes, objections).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques : Concepts et notions techniques expliqués de manière claire et progressive.
- Démonstrations produits : Observation et manipulation des équipements (tuyaux, siphons, vidages).

Les consommables pour les applications bâtiment

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant comprendre les spécificités techniques et réglementaire des consommables et souhaitant identifier les bonnes questions à poser pour orienter efficacement les clients vers les solutions adaptées.

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

Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

Date et lieu de la formation

14 mai 2025 à Lyon

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) : Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Maîtriser les éléments clés des DTU pour réaliser un collage de PVC conforme aux règles de l'art.
- Poser ou remplacer un joint silicone sanitaire en suivant les bonnes pratiques.
- Recommander le mastic approprié selon l'application et le support.
- Traiter et entretenir une installation de chauffage pour améliorer son rendement et sa durabilité.
- Identifier et proposer des produits complémentaires adaptés en tant que ventes additionnelles.

1

LES COLLES POUR L'ASSEMBLAGE DE MATÉRIAUX SYNTHÉTIQUES (PVC ET AUTRES)

- Compréhension des matériaux :
- Différents types de PVC (U, C, HTA, etc.) et leurs applications (évacuation, pression, etc.).
- Pourquoi différents types de colles pour différentes applications ?
- Mise en œuvre selon les DTU :
- Rappel des normes DTU pour le collage de PVC (préparation des surfaces, temps de séchage, résistance).
- Techniques pour assurer une étanchéité durable, même sous fortes pressions.
- Produits complémentaires :
- Dégraissants, nettoyeurs pour surfaces avant collage, accessoires pour un collage de qualité.

2

MASTICS D'ÉTANCHÉITÉ ET/OU DE COLLAGE

- Identifier le support et choisir le bon produit :
- Différents types de mastics : silicone acétique, alcoxy, MS polymères et leurs applications
- Les différentes technologies sur le marché : Mastics pour sanitaire, applications intérieures et extérieures.
- Réglementation et normes : Focus sur les normes applicables aux mastics
- Produits complémentaires : Primaires d'adhérence, pistolets applicateurs, outils de finition et de lissage.

3

ÉTANCHÉITÉ DES RACCORDS FILETÉS

- Solutions adaptées selon les applications : Eau potable : Bande fibre, Pâte d'étanchéité, rubans PTFE agrés eau potable, Résine anaérobie
- Eau de chauffage : Bande fibre Rubans PTFE renforcés, pâtes thermiques adaptées aux hautes températures.
- Gaz : Bande fibre Rubans et pâtes agrés pour réseaux de gaz (conformité NF EN 751).
- Normes et réglementations : Points de vigilance pour respecter les exigences liées à l'eau potable, au gaz et au température élevée.
- Produits complémentaires : Nettoyeurs pour filetages, outils d'application.

4

PRODUITS D'ENTRETIEN ET DE MAINTENANCE POUR CHAUFFAGE, VENTILATION ET CLIMATISATION (HVAC)

- Enjeux de l'entretien : Conséquences d'un mauvais entretien des installations : pertes de rendement, pannes, dégâts matériels.
- Produits de maintenance : Désembouant : Nettoyage des boues présentes dans les circuits de chauffage. Colmateur : Traitement des microfuites dans les circuits. Inhibiteur : Protection contre la corrosion et l'entartrage.
- Mise en œuvre : Explications pratiques sur l'utilisation des produits (dilution, circulation, rinçage). Produits complémentaires.

5

PARTIE COMMERCIALE

- Poser les bonnes questions.
- Construction d'un discours technique clair pour les clients.
- Situations d'échanges avec des clients (questions fréquentes, objections).
- Intégrer les solutions de consommables comme produits complémentaires de vos ventes et de vos prises de commandes
- **Exposés interactifs** : Présentation des concepts techniques avec échanges.
- **Démonstrations et mise en pratique**

Collage de PVC avec respect des DTU.

Application de mastics sur supports variés.

- **Études de cas** :

Identifier les besoins clients et recommander des solutions adaptées.

Simulations de vente

Maitriser les fondamentaux techniques pour vendre de la robinetterie

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeur en salle d'exposition, Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux Itinérants désireux de mieux comprendre les spécificités des produits de robinetterie pour répondre aux besoins des installateurs et optimiser leurs argumentaires de vente.

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

Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

Date et lieu de la formation

30 juin et 1 juillet 2025 à Lyon

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) : Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre l'environnement technique et normatif des robinetteries, y compris les normes NF, ECAU, CSTB.
- Identifier les composants d'un appareil de robinetterie et leurs fonctions.
- Réaliser des conseils d'installation et d'entretien basiques pour les appareils de robinetterie.
- Diagnostiquer les pannes courantes ou dysfonctionnements et proposer des solutions adaptées.
- Apporter des recommandations précises en fonction des besoins des utilisateurs et des contraintes de l'installation.

1

GÉNÉRALITÉS SUR LA ROBINETTERIE

- Les différents postes d'eau :
 - Lien entre appareils sanitaires et robinetterie.
 - Inventaire des postes d'eau en logement individuel et collectif (lavabo, évier, baignoire, douche, etc.).
 - Notions de confort et d'utilisation selon les postes.
- Normes et réglementations :
 - NF, ECAU, CSTB : importance et impact sur le choix des produits.
- Vocabulaire technique :
 - Définitions : entraxe, saillie, projection, hauteur sous aérateur.
- Composants communs des robinetteries :
 - Raccordements, corps, aérateurs/mousseurs/brise-jets, inverseurs (manuels, aquadimmers).

2

LES TYPES DE ROBINETTERIES ET LEURS SPÉCIFICITÉS

A. Robinet mélangeur

- Fonctionnement : principes ECS/EFS, chambre de mélange.
- Composants :
 - Corps, raccordements (flexibles ou cuivre), mousseurs, inverseurs, becs.
 - Têtes : clapets, céramique, $\frac{1}{4}$ ou $\frac{1}{2}$ tour, sens d'ouverture.
- Modèles disponibles : sur plan, encastrés, adaptés par poste d'eau.

B. Mitigeurs mécaniques mono-commande

- Composition : flexibles, corps, poignée, cartouche, inverseur.
- Cartouches :
 - Types (C2, C3, CH2, CH3), disques céramiques, entretien, tailles.
 - Modèles : sur plan, encastrés, par poste d'eau.

C. Mitigeurs thermostatiques

- Principe de fonctionnement : sécurité, confort, économie, position ECS/EFS, coupure sécurisée.
- Composants : clapets AR, filtres, excentriques, inverseurs/aquadimmers, cartouches thermostatiques.
- Cartouches thermostatiques : types (classiques, NF, inversés), étalonnage, blocage à des températures spécifiques.
- Modèles : muraux, sur plage, encastrés, en système.

D. Robinet mono-fluide

- Usage : robinet conçu pour un seul fluide (EFS/ECS).
- Installation et raccordement : postes spécifiques (ex. : fontaines).

E. Mitigeurs infrarouges (IR)

- Principe de fonctionnement : détection par capteur IR pour économies d'eau et hygiène.
- Composants : flexibles, électrovannes, télécommandes pour programmation.
- Modèles : sur plan, encastrés, mono-fluide, sur batterie ou secteur.

3

L'ENCASTRÉ ET SES PARTICULARITÉS

- Corps encastrés :
 - Définition et compatibilité avec les postes d'eau.
 - Contraintes techniques : raccordements, étanchéité fluide et murale, profondeur d'encastrement.
- Façades
 - Modèles avec ou sans garniture, types de commande.
 - Installation : lecture des notices, réglages spécifiques.

4

MAINTENANCE ET DÉPANNAGE DES APPAREILS

- Entretien courant :
 - Nettoyage des aérateurs/mousseurs, graissage des pièces mécaniques, échange de cartouches.
- Diagnostic des pannes courantes :
 - Problèmes de débit, fuites, dysfonctionnements de cartouches ou clapets.
- Solutions
 - Identification des causes et recommandation de pièces de rechange ou d'entretien adapté.

Les points clés du programme



5

PARTIE COMMERCIALE

- Poser les bonnes questions.
- Construction d'un discours technique clair pour les clients dans un objectif de vendre de la valeur
- Situations d'échanges avec des clients (questions fréquentes, objections).

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques : sur les principes, normes, et vocabulaire technique.
- Démonstrations pratiques : manipulation des appareils
- Études de cas : mise en situation avec résolution de problèmes techniques ou choix de produits.
- Interactivité : échanges et questions-réponses pour adapter les enseignements aux besoins spécifiques des participants.



Le coin WC et les Bâtis Support

Formation en partenariat avec

■ GEBERIT

Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux désireux de renforcer leurs compétences techniques sur les systèmes de WC suspendus et leurs accessoires afin d'améliorer leur capacité à conseiller et orienter efficacement les clients

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

Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

Date et lieu de la formation

2 juillet 2025 à Lyon

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) : Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les attentes des clients et identifier les contraintes techniques spécifiques à chaque projet.
- Conseiller un client sur le choix des bâtis supports et plaques de commande en fonction de ses besoins.
- Prescrire les éléments compatibles et complémentaires pour une installation réussie (bâtis, façades, plaques de commande).
- Acquérir une connaissance approfondie des étapes d'installation, de réglage et de maintenance d'un bâti support.
- Orienter le choix des plaques de commande et maîtriser leur fonctionnement, installation et entretien.

1

LES BÂTIS SUPPORTS

- **Principe de fonctionnement :**

Définition et rôle du bâti support.

Les avantages des systèmes de WC suspendus : design, hygiène, maintenance.

- **Les différents modèles :**

Modèles muraux et autoportants.

Bâtis pour cloisons légères vs bâtis pour murs porteurs.

Options spécifiques : faible encombrement, hauteur réduite, accessoires pour personnes à mobilité réduite (PMR).

- **Sélection et critères de choix :**

Contraintes techniques : type de mur, espace disponible, charge supportée.

Compatibilité avec les plaques de commande et cuvettes WC.

Normes et certifications (NF, CSTB).

- **Installation et réglages :**

Étapes d'installation d'un bâti support : fixation, raccordement, réglage de hauteur.

Réglage de la chasse d'eau et adaptation selon les besoins.

- **Maintenance :**

Accès aux composants internes.

Démontage et remplacement des pièces défectueuses (robinet flotteur, mécanisme de chasse, etc.).

2

LES PLAQUES DE COMMANDE

- **Principe de fonctionnement :**

Différentes technologies : mécanique, pneumatique, électronique (infra-rouge).

Fonctionnement des commandes double-chasse et économique.

- **Les différents modèles :**

Plaques standard, design, personnalisables, pour PMR.

Compatibilité avec les différents bâtis supports et mécanismes.

- **Sélection et critères de choix :**

Esthétique et matériaux (plastique, verre, métal).

Contraintes techniques (épaisseur du mur, système de fixation).

Choix en fonction des attentes client (design, facilité d'utilisation, entretien).

- **Installation et réglage :**

Fixation des plaques : étapes, outils nécessaires, réglages.

Réglage des boutons de commande selon les besoins.

- **Maintenance et dépannage :**

Démontage de la plaque de commande.

Diagnostic des dysfonctionnements et remplacement des pièces (boutons, joints).

3

PARTIE COMMERCIALE

- Orientation du client selon le projet et Gestion des objections
- Prescriptions globales : Importance de proposer des systèmes complets et compatibles (bâti + cuvette + plaque).
- Produits complémentaires : joints, accessoires d'installation, produits d'entretien.

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques : présentation des concepts clés et des produits.
- Démonstrations pratiques : installation et réglage d'un bâti support, fixation d'une plaque de commande.
- Ateliers interactifs : mise en situation avec étude de cas client, choix des produits adaptés.

Les divers appareils sanitaires : Lavabo/vasque/lave mains/receveurs de douche et baignoire/WC Lavant

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeur en salle d'exposition, Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants désireux de renforcer leurs compétences techniques et commerciales sur les équipements sanitaires pour mieux répondre aux attentes des clients.

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

Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

Date et lieu de la formation

3 et 4 juillet 2025 à Lyon

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) : Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Maîtriser les caractéristiques techniques et normatives des différents appareils sanitaires pour orienter efficacement les clients.
- Conseiller et prescrire des solutions adaptées aux besoins et aux contraintes techniques des projets.
- Comprendre les étapes d'installation, les outils nécessaires et les bonnes pratiques pour chaque type d'appareil sanitaire.

Les points clés du programme



1

LES TENDANCES DÉCO

- Finitions (mat, satiné, brossé, laqué...)
- Matières
- Type de mobiliers
- Produits atypiques

2

LAVABO / VASQUES / LAVE MAIN

- Différence entre lavabo & vasque
- Terminologie
 - Colonne
 - Siphon
 - Cache siphon
 - Trop plein
 - Bonde
 - Tirefonds
- Type de pose pour les vasques
 - Encastrée par le dessous
 - Encastrée par le dessus
 - Semi encastrée
 - A poser

3

RECEVEURS DE DOUCHES

- Les différents matériaux
 - Céramique
 - Solid surface
 - Résine
 - Acrylique
- Les différents types de pose
 - A poser
 - Encastré
 - Surélevé
- Les différentes formes et leur dimension
 - Carrée,
 - Rectangulaire,
 - Angle Demi-cercle,
 - Pentagonal
- Loi de 2005 PMR
 - Hauteur de pose d'un receveur PMR
 - Zéro Ressaut
- Le type d'évacuation : Choix vertical, choix horizontal
- Les systèmes de vidage et de filtration

4

LA CABINE DE DOUCHE

- Les conditions et les contraintes à respecter pour l'installation
- Les types de cabines existantes sur le marché
- Les éléments qui constituent une cabine de douche : Parois, portes selon les types d'ouvertures, une bonde ou un système de vidage, un receveur.
- Les étapes d'installation : La préparation du receveur, la préparation de la paroi de fond, le montage des parois, le raccordement au circuit d'eau

5

LA BAIGNOIRE

- Les différents modèles de baignoire : rectangulaires ou ovales, modèles, les modèles sabots, en îlot, les versions combinées
- Les différentes matières : fonte, acier émaillé, acrylique, Toplax, fibre de verre, résine
- L'installation : les différents systèmes de vidage et leur installation
- Les étapes d'installation

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques : présentation des concepts clés et des produits.
- Démonstrations pratiques et mise en situation avec étude de cas client, choix des produits adaptés.

Développer ses compétences sur le Photovoltaïque

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants appelés à commercialiser une offre de solutions photovoltaïque.

Prérequis nécessaire : Nécessité de maîtriser les fondamentaux de l'électricité.

Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

Date et lieu de la formation

- **Session 1 :** 1e et 2 avril 2025
- **Session 2 :** 22 et 23 avril 2025
- **Session 3 :** 3 et 4 juin 2025
- **Session 4 :** 1er et 2 juillet 2025
- **Session 5 :** 9 et 10 septembre 2025
- **Session 6 :** 7 et 8 octobre 2025
- **Session 7 :** 4 et 5 novembre 2025
- **Session 8 :** 2 et 3 décembre 2025

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Objectifs pédagogiques

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

- Appréhender les opportunités de marché du Photovoltaïque
- Identifier les éléments qui composent un kit et comprendre leur utilité
- Maîtriser les aspects techniques des différents onduleurs
- Intégrer les composants techniques d'un système de fixation
- Identifier les différents panneaux et les coffrets électriques
- Connaître les solutions de stockage de l'énergie
- Maîtriser les outils de dimensionnement et de chiffrage d'un kit solaire

Important!

Les stagiaires ne maîtrisant pas les fondamentaux de l'électricité devront au préalable suivre un module de E-Learning pour acquérir ses connaissances fondamentales pour pouvoir suivre correctement le module de formation.

Ce module E-learning d'une durée de 45 minutes vise les objectifs suivants :

- Identifier l'infrastructure ERDF
- Définir simplement la matière, les atomes et les électrons
- Comprendre les notions fondamentales (tension intensité, résistance, puissance...)
- Formuler la loi d'Ohm
- Identifier les effets de l'électricité

1

APPRÉHENDER LES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ DU PHOTOVOLTAÏQUE

- Le marché en quelques chiffres : Chiffre clés
- Les opportunités suites aux hausses des prix de l'Énergie
- Les leviers des énergies renouvelables

2

IDENTIFIER LES ÉLÉMENTS QUI COMPOSENT UN KIT ET COMPRENDRE LEUR UTILITÉ

- Que comprend un kit photovoltaïque ?
- A quoi ressemble une installation photovoltaïque

3

MAITRISER LES ASPECTS TECHNIQUES DES DIFFÉRENTS ONDULEURS

- Rôle et fonctionnement
- Les micro-Onduleurs Enphase
 - Aperçu d'un micro-onduleur
 - L'offre et solution de produits Enphase

4

LES FIXATIONS

- Intégration en toiture VS surimposition
- Connaître les différentes charpentes
- Connaître les différentes couvertures
- Le calepinage en portait ou paysage
- Système de fixation pour toiture inclinées ?
 - Généralités sur les tuiles
 - Système SingleRail
 - Système SolidRail
 - Système BasicRail
 - Système MiniRail MK2
 - System MultiRail
 - Vis à double filetage
 - Pincettes pour joint debout
- Système pour toiture terrasse
 - Système Lestage
 - Système Dom6
 - Système Dom0
 - Système A-Rack et P-Rack

5

INTEGRER LES GÉNÉRALITÉS SUR LE PHOTOVOLTAÏQUE

- Le potentiel des énergies solaires
- Les composants d'un rayonnement
- Les idées reçues sur le photovoltaïque
- Le solaire, une énergie intermittente

6

LES MODULES

- L'effet photovoltaïque
- Électricité et panneaux photovoltaïques
- Facteur d'influence et de puissance
- La notion de production et de productible
- Constitution d'un module photovoltaïque
- Le branchement des modules

7

LA PROTECTION ÉLECTRIQUE

- Pourquoi protéger
- Raccordement de l'installation
- Coffret AC et coffret DC
- La gamme de coffret : Gamme U, E et X

Les points clés du programme

8

STOCKER

- Pourquoi s'équiper de batterie
- Être autonome en électricité
- Comment valoriser son surplus
- Focus MySmart Battery

9

RÉUSSIR SON DIMENSIONNEMENT ET SON CHIFFRAGE

- L'outil MyProSizer
- Simulations et exercices

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

La formation s'appuie sur :

- Des apports théoriques du formateur
- Des questionnements des participants
- Des vidéos de présentation
- Des échanges d'expériences entre le formateur et les participants



Développer ses compétences sur les fondamentaux du carrelage

Publics visés : Vendeurs en salle d'exposition.

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition souhaitant mieux conseiller leurs clients et booster leurs ventes

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

Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

Date et lieu de la formation

- 15 et 16 avril 2025
- 13 et 14 mai 2025

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU



Objectifs général de la formation :

Cette de formation vise à maîtriser les fondamentaux sur la dimension technique du carrelage. Elle permettra aux stagiaires d'acquérir les connaissances fondamentales pour la bonne tenue du poste de conseiller de vente en salle exposition.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Comprendre l'environnement du carrelage
- Identifier les différentes typologies de produits
- Connaître les différents produits et leurs applications
- Intégrer la dimension normalisation pour conseiller le bon produit
- Identifier les contraintes de mise en œuvre du produit
- Maîtriser les éléments de calculs indispensables pour dimensionner le projet de son client et réaliser la vente

1

L'ENVIRONNEMENT DU CARRELAGE ET SON MODE DE FABRICATION

Points clés abordés

- L'environnement / le contexte du carrelage
- Le marché du carrelage
- Matières premières
- Mode de fabrication :
 - Concassage et mélange des matières premières
 - Séchage/Atomisation du mélange
 - Pressage dans les moules
 - Brossage / Emaillage / Impression / Sérigraphie
 - Cuisson
 - Test
 - Calibre / Nuance / Rectification
 - Emballage
 - Stockage / Expédition / Transport

2

TYPOLOGIES DE PRODUITS FINIS

- Faiences
- Grès
 - Cérames
 - Emaillés
 - Pleine masse
- Pâte rouge / pâte blanche
- Finitions

3

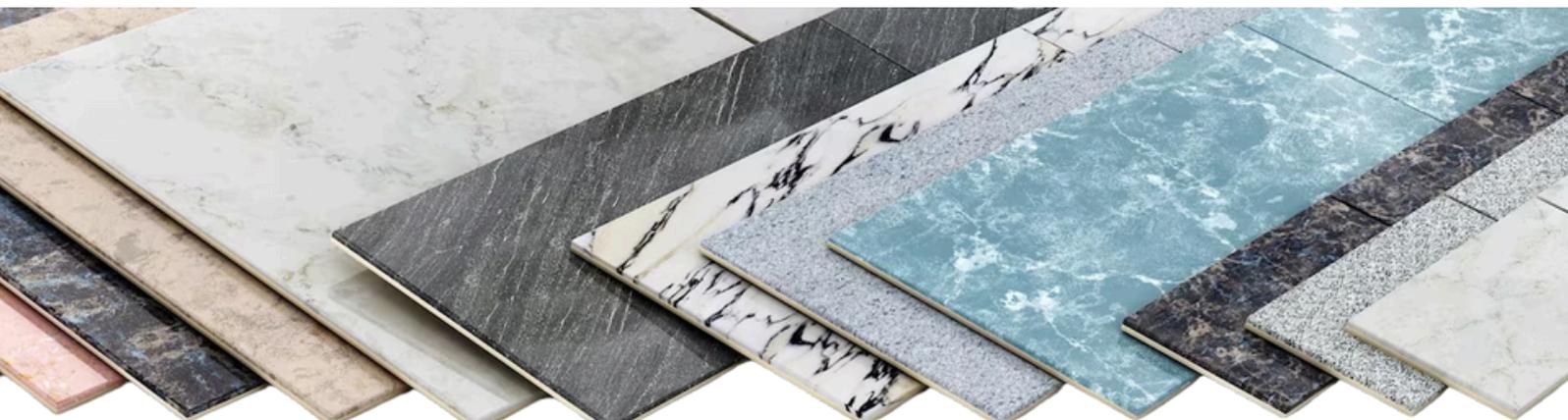
NORMES PRINCIPALES

- PEI
- UPEC
- Antidérapance (ABC)
 - Pieds nus
 - Pieds chaussés

4

QUEL PRODUIT POUR QUEL USAGE ?

- Murs
- Sols
 - Intérieurs
 - Extérieurs
- Rectifié vs Non rectifié
- Grands / Très grands formats
- Normes / Assurances
 - Pose bord à bord / Largeur de joint



Les points clés du programme

5

CONTRAINTES ET MISE EN ŒUVRE

- **Supports**
 - Béton / Chape tradi / autolissante
 - Chape anhydrite (sulfate de calcium)
 - Plâtre / Placo
 - Bois
 - Ancien carrelage
 - Plancher-chauffant
 - Terre-plein terrasse
- **Types de Pose**
 - Pose scellée
 - Pose collée
 - Pose libre
 - Découpe, perçage et nivellement
- **Produits de mise en œuvre**
 - Primaires
 - Colles
 - Joints
 - Etanchéité et Imperméabilisation
 - Désolidarisation et Drainage
 - Traitement, nettoyage et entretien

6

COMMENT JE VENDS DU CARRELAGE ?

- Mathématiques primaires
 - Calcul des surfaces et quantités
 - Carrelage : M² et ML
 - PMO : Calcul des consommations
 - Les % de pertes, chutes, coupes, conditionnements
 - TVA, Remises, Marge, Coefficients, etc.

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

La formation s'appuie sur :

- Des apports théoriques du formateur
- Des questionnements des participants
- Des vidéos de présentation
- Des échanges d'expériences entre le formateur et les participants



Réalisez une installation électrique dans l'habitat conforme à la NF C 15-100

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant comprendre l'environnement normatif et maîtriser la norme NF C15-100 afin de pouvoir pour orienter efficacement les clients vers les solutions adaptées.

Prérequis nécessaire : Maîtriser les fondamentaux de l'électricité (Module E-Learning en amont)

Durée de la formation

- 1 journée
- 7 heures.

Date et lieu de la formation

19 mai 2025

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) :
Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre l'environnement normatif
- Maîtriser la norme NF C 15-100 dans l'habitat
- Chiffrer une installation conforme à la norme
- Identifier le contenu de la loi ALUR sur la mise en sécurité des installations existantes

Les points clés du programme



1

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT NORMATIF

- La réglementation en vigueur pour une construction neuve
- L'amendement 5
- 6 objectifs de la norme

2

MAITRISER LA NORME NFC 15-100 DANS L'HABITAT ET L'AMENDEMENT A5

- Les grands changements dans l'amendement 5
- ETEL/GTL, les différents circuits, les protections et le coffret de communication
- Présentation du guide HAGER NF C 15-100

3

SAVOIR CHIFFRER UNE INSTALLATION CONFORME À LA NORME À L'AIDE DES OUTILS HAGER

- Un outil qui permet d'aider l'installateur à s'assurer de la conformité de son tableau
- Présentation de l'outil HAGER READY
- Chiffrer une installation conforme
- Présentation de la fiche d'autocontrôle

4

COMPRENDRE LA LOI ALUR SUR LA MISE EN SÉCURITÉ DES INSTALLATIONS EXISTANTES

- Les dommages électriques
- Les 6 points de sécurité
- La rénovation - Rapport PASS
- Le guide des travaux

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active par la mise en situation
- 60% du temps consacré aux études de cas
- Manipulation avec Hager Ready
- Support de formation numérique

Proposez les solutions et les services Hager associés pour l'habitat

Formation en partenariat avec



Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant connaître les produits Hager, utiliser avec aisance le catalogue afin de pouvoir pour orienter efficacement les clients vers les solutions adaptées.

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

Durée de la formation

- 1 journée
- 7 heures.

Date et lieu de la formation

20 mai 2025

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) :
Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

- Connaître les produits Hager pour l'habitat
- Utiliser avec aisance le catalogue
- Vendre les principales solutions Hager
- Conseiller plus efficacement le client

Les points clés du programme



1

LA SOCIÉTÉ HAGER

- Connaissance du groupe HAGER

2

LES SOLUTIONS HAGER

- La structure du catalogue
- Découverte dynamique de l'ensemble de l'offre

3

L'UTILISATION DES GUIDES

- Savoir utiliser les ressources à ma disposition :
 - Help Hager
 - Hager Explore
 - Le CET
 -

4

RECHERCHE DE SOLUTIONS ISSUES DE CAS CONCRETS

- Les solutions en fonction de la demande de mes clients
- Approfondissement de certains produits porteurs selon les demandes recensées durant le tour de table en début de journée (Sécurité, IRVE, ...)

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active par la mise en situation
- Supports numériques, catalogue, outils d'aide à la vente
- Etude de cas, jeux de rôles
- Manipulation des produits présentés
- Recherche de solutions issues de cas concrets

Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants.

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

Durée de la formation

- 1 journée
- 7 heures.

Date et lieu de la formation

21 mai 2025

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) :
Nous consulter



Objectifs général de la formation :

Renforcer les connaissances sur le marché de l'IRVE et présenter les différentes solutions possible

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

Aiguiller un client sur un type de borne en fonction de ses besoins et argumenter

Les points clés du programme



1

ANALYSER LES BESOINS DU MARCHÉ

- Présentation de la société ABB E-Mobility
- ABB E-mobility : solutions de recharge pour VE
- Infrastructures de recharge pour Véhicules électriques
- Historique de la recharge et le rôle d'ABB

2

QUELLE EST LA NORME ?

- Standards de charge
- Puissance de charge
- Temps de charge
- Usages optimisés

3

LES SOLUTIONS À APPORTER

- Terra AC Wallbox
- Différentes gammes de Wallbox
- Pieds pour les bornes
- Gamme de bornes de recharge DC ABB

4

LES ARGUMENTS DE VENTE

- Qu'est ce qui différencie la Terra AC wallbox ?
 - Application mobile ABB
 - Gestion de Charge – Topologies
 - Présentation portail ChargerSync WEB

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active par la mise en situation
- 60% du temps consacré aux études de cas
- Manipulation avec Hager Ready
- Support de formation numérique

Publics Cibles : Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants.

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

Durée de la formation

- 1 journée
- 7 heures.

Date et lieu de la formation

22 mai 2025

2nd ACADEMY

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) :
Nous consulter



Objectifs pédagogiques

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

Connaître la réglementation sur les éclairages de sécurité, savoir dimensionner une installation, acquérir les arguments commerciaux

Les points clés du programme



1

RÔLE D'UN ÉCLAIRAGE DE SÉCURITÉ – ASPECT REGLEMENTAIRE

- Evacuation des personnes
- Rôle d'un éclairage de sécurité
- Textes en application
- Les 3 fonctions essentielles
- Evacuation
- Ambiance / anti-panique
- Habitation
- Les normes B.A.E.S

2

TYPLOGIE PRODUITS

- Les produits Kaufel répondent aux 5 applications de la norme française
- Pictogrammes pour Éclairage de Sécurité d'évacuation
- Rôle de la télécommande
- Sources centrales KAUFEL
- Luminaires sur sources centrales

3

DIMMENSIONNEMENT

- Conception d'une installation
- Les différentes technologies de B.A.E.S.
- Impact de la technologie sur la maintenance des B.A.E.S.
- Signification des voyants sur blocs SATI
- Notre offre Eclairage de Sécurité

4

INTERPHONIE

- Normes d'accessibilité
- Normes d'installation
- Gamme ABB-Welcome M
- Règles d'installation

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active par la mise en situation
- 60% du temps consacré aux études de cas
- Manipulation avec Hager Ready
- Support de formation numérique

MODALITÉS ORGANISATIONELLES DE NOS FORMATIONS



Modalités d'évaluations de nos formations

En amont de la formation, un questionnaire de positionnement est transmis aux apprenants afin vérifier leur adhésion au projet de formation, faire émerger leurs attentes et leurs besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel et évaluer leur niveau en vue de l'adaptation de la formation par le formateur.

Au démarrage de chaque formation, nos formateurs réalisent un tour de table avec les stagiaires permettant ainsi de faire le point sur la thématique de l'action de formation et leurs attentes.

Evaluation des objectifs de nos formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur a la fin de chaque séquence. Les participants réalisent

- Des exercices pratiques permettant de mesurer l'acquisition des compétences.
- Des Jeux de rôle et simulations : Mise en situation d'entretiens de vente qui sont observés et analysés par les formateurs et les participants eux-mêmes pour obtenir un feedback immédiat.

Evaluation finale : Un quizz final permet de valider l'ensemble des connaissance théoriques acquises au cours de la formation.

Évaluation de la satisfaction

Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations

Auprès de chaque stagiaire pour mesurer la satisfaction concernant :

- **Le contenu** : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus.
- **L'animation** : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe.
- **La pédagogie** : Équilibre entre théorie et pratique.
- **La logistique** : État des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners.

Auprès du donneur d'ordre :

Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer la satisfaction concernant :

- **La préparation** : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée.
- **Le contenu** : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation.
- **La logistique** : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique.

Auprès de vos financeurs :

Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.



Accessibilité de nos formations

Modalités et délais d'accès

Le délai d'accès est fixé préalablement par la publication de notre calendrier ou notre catalogue de formation.

Généralement, nos programmes de formation sont proposés à une fréquence semestrielle ou annuelle.

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

Dès l'inscription validée par nos services, le collaborateur reçoit par mail une confirmation ainsi qu'une convocation pour se rendre à la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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.

Votre contact



Ghislaine Blasquez

Référente Handicap

07 56 27 86 82

g.blasquez@2nd-academy.fr

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