

## 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