

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.

