

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.