



## RénoExpert®

Artisan expert de la rénovation  
énergétique

### Objectifs

#### Objectif général :

Le cycle RénoExpert® forme des professionnels capables d'établir un diagnostic complet du bâti, de vendre une solution globale pertinente de rénovation énergétique, et de coordonner la réalisation des travaux. Interlocuteurs uniques de leurs clients (particuliers, maîtres d'œuvres), ils peuvent agir en totale autonomie ou avec d'autres corps d'états avec lesquels ils apprennent à "travailler ensemble".

#### Objectifs de la formation :

- ✓ Analyser la demande d'un client et la valider à partir des caractéristiques thermiques du bâtiment
- ✓ Concevoir une offre globale de rénovation énergétique pertinente s'appuyant sur la connaissance de solutions techniques performantes (bâtiment et équipements)
- ✓ Connaître les aides financières et fiscales applicables
- ✓ Maîtriser les techniques de conquête d'un client : l'entretien en face à face, la vente et le SAV
- ✓ Savoir piloter un chantier de rénovation énergétique

### les + de la formation

- Formation modulable
- Rythme adapté aux contraintes des Artisans (1 ou 2 jours/mois)
- Stagiaires venant tous du secteur du BTP
- Augmentation de son réseau professionnel
- Formation unique sur le territoire national



Durée : 77 heures - 11 jours (en présentiel)

#### Public :

Artisans et chefs d'entreprises du Bâtiment, conducteurs de travaux, chefs d'équipe et chargés d'affaires

#### Niveau de connaissances préalable requis :

- Etre un professionnel du bâtiment expérimenté, qualifié RGE ou ayant des compétences avérées en rénovation énergétique et en thermie du bâtiment.
- Etre habitué ou avoir une réelle ambition de travailler en groupement de plusieurs corps d'état.

#### Moyens d'encadrement :

Chaque module sera animé par un formateur expert dans son domaine (rénovation énergétique des bâtiments, juridique, commercial)

#### Moyens pédagogiques :

- Formation théorique et participative, études de cas et partage d'expériences, manipulation de produits et logiciels.
- Remise d'un support de stage et accès à des ressources complémentaires dématérialisées

#### Moyens techniques :

- Salle équipée
- PC pour les modules d'évaluation thermique

#### Moyens de suivi, d'évaluation et de sanction:

- L'évaluation des acquis de la formation sera assurée par un QCM à l'issue de chaque module
- Feuilles d'émargement renseignées par le stagiaire
- Attestations de présence et de fin de formation renseignées par le stagiaire

Association Régionale de Formation pour l'Artisanat du Bâtiment

14, rue des Frères Lumière – 86000 POITIERS – Tél. : 05 49 45 89 72 – Fax : 05 49 01 26 47

[arfab-poitou-charentes@orange.fr](mailto:arfab-poitou-charentes@orange.fr)

SIRET : 393 135 017 00019 – N° d'activité : 54 86 00436 86 (ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)

Nom du Module	Durée	Objectifs pédagogiques	Contenu détaillé	Méthodes et supports	Evaluation
<b>Module 1</b> Etablir le diagnostic du bâtiment	1 jour 7 heures	<b>Analyser la demande du client</b>	Faire exprimer la problématique et les attentes du client en termes de confort, de retour sur investissement souhaité et de priorités techniques et/ou financières	Elaboration d'un document synthétique pouvant servir de trame d'entretien	QCM d'évaluation
	2 jours 14 heures	<b>Analyser le bâtiment</b>	Identifier les paramètres généraux du bâtiment, les caractéristiques des matériaux et équipements utilisés : parois opaques et vitrées, isolation, ventilation, chauffage et production d'eau chaude, évaluer la pertinence des travaux déjà réalisés et les contraintes éventuelles	Remise d'un support écrit de formation	
	1 jour 7 heures	<b>Réaliser une évaluation thermique et établir un diagnostic</b>	Les logiciels d'évaluation thermique. L'intégration de variantes, la restitution au client	Manipulation du logiciel sur PC à partir d'une étude de cas	
<b>Module 2</b> Connaître les caractéristiques d'une offre globale en matière de rénovation énergétique et les solutions appropriées. Travailler ensemble	1 jour 7 heures	<b>Piloter un chantier de rénovation énergétique</b>	L'organisation logistique, le suivi et la gestion technique, la gestion financière, l'analyse des écarts, l'intégration des éléments techniques et réglementaires, l'optimisation des résultats, la mesure de la satisfaction client. Présentation d'outils d'aide à la décision et de gestion de chantier	Remise d'un support écrit de formation	QCM d'évaluation
	1 jour 7 heures	<b>Le travail en réseau</b>	Les solutions juridiques et organisationnelles, l'intégration au sein d'une équipe pluridisciplinaire : missions et rôle de chacun, les outils collaboratifs : BIM, plateforme d'échanges, etc...	Remise d'un support écrit de formation	
	2 jours 14 heures	<b>Apporter des solutions techniques – bâtiments et équipements</b>	Le contexte énergétique et réglementaire, la thermique de l'enveloppe, l'humidité et l'étanchéité à l'air. Les solutions performantes (produits et mise en œuvre) : vitrages et menuiseries extérieures, isolation, ventilation, systèmes de chauffage et de rafraîchissement (ENR). L'autocontrôle, les malfaçons et désordres	Remise d'un support écrit de formation	
<b>Module 3</b> Commercialiser une offre adaptée	1 jour 7 heures	<b>Conquérir un client, acte 1 : les techniques.</b>	L'identification du profil client et des motivations d'achat, les 7 étapes du processus de vente, les techniques de communication appliquées à la vente	Remise d'un support écrit de formation	QCM d'évaluation
	1 jour 7 heures	<b>Connaître les aides financières et fiscales adaptées aux travaux de rénovation énergétique.</b>	Le contexte de mise en œuvre des aides, l'éco-PTZ, le CITE, les aides de l'Anah, les dispositifs régionaux. L'incidence sur un projet de rénovation	Simulation à partir de l'étude de cas	
	1 jour 7 heures	<b>Conquérir un client, acte 2 : vendre l'offre de rénovation énergétique</b>	Savoir se présenter et présenter son entreprise, préparer et présenter une argumentation claire et valorisante, traiter et répondre efficacement aux objections, savoir conclure l'affaire	Entraînement et mise en situation	
<b>Total</b>	<b>11 jours – 77 heures</b>				