

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).