

DÉCOUVREZ NOS CLASSES VIRTUELLES



Découvrez l'ensemble de nos formations techniques réalisées en classes virtuelles , spécialement conçues pour maintenir les connaissances techniques de vos équipes face aux évolutions du marché et des produits !

SOMMAIRE

NOS PARTENAIRES

PAGE 3

UNIVERS DE LA PLOMBERIE

PAGE 4

UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES

PAGE 12

UNIVERS DU CHAUFFAGE

PAGE 34

UNIVERS DE L'ÉLECTRICITÉ

PAGE 42

MODALITÉS ORGANISATIONELLES

PAGE 51

PLANNING GÉNÉRAL DES FORMATIONS PAGE 55

NOS PARTENAIRES FORMATIONS



PLOMBERIE ET OUTILLAGE

THERMADOR	Pages 5 à 6
GRIFFON	Pages 7
SFERACO	Pages 8
NICOLL	Pages 9 à 10
ADEY	Pages 11

Les bonnes pratiques en chauffage pour installation neuve ou rénovation

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 25/09/2025 de 14h à 15h30
- 14/10/2025 de 14h à 15h30
- 30/10/2025 de 9h à 10h30



Programme de formation à venir

Chauffage & Sanitaire : Réponses aux questions les plus fréquentes en point de vente

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 09/10/2025 de 10h30 à 12h
- 28/10/2025 de 9h à 10h30
- 04/11/2025 de 9h à 10h30



Programme de formation à venir

L'étanchéité globale d'une pièce d'eau : de l'alimentation à l'évacuation en passant par la sécurisation de la douche

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1 heure

Dates

- 15/09/2025 de 14h à 15h
- 03/10/2025 de 09h à 10h
- 12/11/2025 de 14h à 15h
- 04/12/2025 de 10h30 à 11h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Développer durablement les ventes et la rentabilité en augmentant la vente de consommables et les ventes additionnelles, tout en renforçant les compétences techniques des équipes pour améliorer la qualité de service et la marge.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les bases du métier de la plomberie
- Conseiller le consommable adapté aux besoins des clients
- Chiffrer la bonne quantité de consommable et adapter sa proposition au potentiel du client

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Formation globale sur l'étanchéité dans toutes ses formes des salles d'eau :

- Alimentation
- Sécurisation de la partie douche
- évacuation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Généralités sur les vannes à sphère laiton

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 17/10/2025 de 9h à 10h30
- 13/11/2025 de 10h30 à 12h
- 09/12/2025 de 9h à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Connaître la fonction d'une vanne à sphère laiton, ses domaines d'application et les caractéristiques techniques importantes pour les plombiers chauffagistes.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Dire à quoi sert une vanne à sphère laiton
- De différencier les vannes selon leurs caractéristiques techniques, surtout celle utiles aux professionnels installateurs
- De mettre en avant aux professionnels installateurs caractéristiques techniques qui leurs faciliteront leur travail en phase d'installation et en cas de maintenance.
- Ils connaîtront les normes environnant ce type produit : normes sanitaires ACS, norme NF.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Qu'est-ce qu'une vanne à sphère laiton ?

A quoi sert une vanne à sphère laiton ?

Comment est fabriqué une vanne à sphère laiton ?

Quelles est sa construction : intérêts et inconvénients ?

Les normes environnant les vannes à sphère laiton : sanitaire et NF

Contrôle des acquis de façon interactive

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Fondamentaux de l'évacuation des eaux usées et gamme produit

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 24/09/2025 de 10h30 à 12h
- 14/10/2025 de 10h30 à 12h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter les notions de base de l'évacuation d'un point de vue technique

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les notions et le vocabulaire de base de l'évacuation
- Reconnaître les différents types d'évacuation et leurs composants
- Comprendre les problématiques associées à ce produit
- Déterminer quel diamètre proposer selon l'application

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les Notions Clés

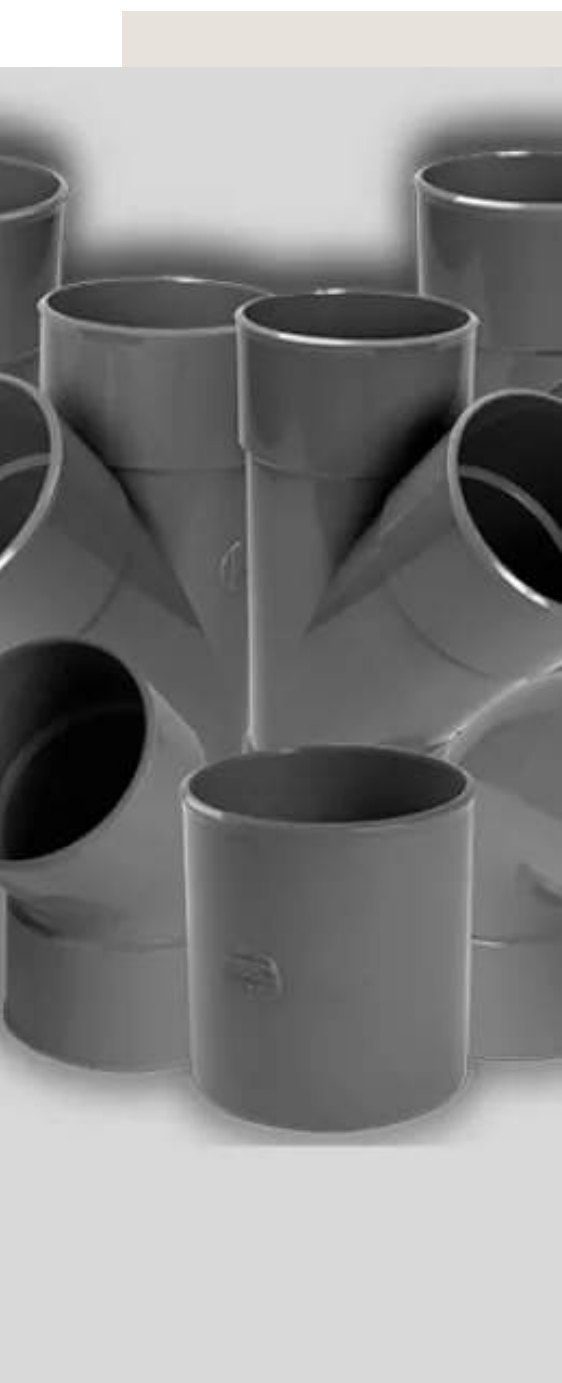
Généralités sur les réseaux d'Evacuation des Eaux Usées

Problématiques applicables aux réseaux d'Evacuation des Eaux Usées

Caractéristiques Techniques des réseaux d'Evacuation des Eaux Usées

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





Réseau sous pression

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 19/09/2025 de 9h à 10h30
- 04/11/2025 de 14h à 15h30



Programme de formation à venir

Règlementation sur le désembouage, une opportunité pour votre développement commercial

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 22/09/2025 - 09h à 10h
- 02/10/2025 - 10h30 à 12h
- 24/11/2025 - 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Sensibiliser les équipes à orienter les informations professionnelles sur la réalité des exigences toujours plus drastiques de la profession.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les notions et le vocabulaire de base des réseaux ECFS
- Reconnaître les différents types de technologies et leurs composants
- Comprendre les problématiques associées à ce produit
- Déterminer quel diamètre proposer selon l'application

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Réalités des installations

Nécessités d'interventions SAV

Connaissances techniques produits

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



PRODUITS SANITAIRE

GEBERIT	Pages 13 à 15
ROCA	Pages 16 à 18
NORTH STAR	Pages 19 à 20
GROHE	Pages 21 à 22
KINEDO	Page 18 à 19
CRISTINA ONDYNA	Pages 20 à 22
NOVELLINI	Pages 23 à 25
HANSGROHE	Pages 26 à 28

Système d'encastrement Geberit Duofix

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 15/09/2025 de 09h à 10h
- 03/11/2025 de 10h30 à 11h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme Système Duofix, comprendre le contexte d'installation des produits et être capable de proposer un projet de salle de bains avec les solutions d'encastrement Duofix Geberit.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Développer les connaissances générale et techniques sur cette gamme de produits afin d'utiliser celles-ci en clientèle.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Analyser les projets des clients

Proposer des solutions techniques différentes et/ou innovantes

Maîtriser les outils de chiffrage (site, catalogues...)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Le wc lavant AquaClean

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux
sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 13/10/2025 de 14h à 15h
- 24/10/2025 de 14h à 15h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme AquaClean, le wc lavant, et être
capable de proposer le produit adapté à la demande du
client.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Développer les connaissances générales et techniques
sur cette gamme de produits afin d'utiliser celles-ci en
clientèle.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Découvrir les attentes du client en matière d'hygiène aux toilettes

Connaitre les différents modèles de la gamme Aquaclean

Être capable de mettre en avant les avantages de la gamme
Geberit

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





La céramique et le top produit de la gamme

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

- 29/09/2025 de 09h00 à 10h
- 17/11/2025 de 09h à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme Céramique, les avantages des différents produits et comprendre techniquement les normes et réglementations liées à cette famille de produits

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Développer les connaissances générales et techniques sur cette gamme de produits afin d'utiliser celles-ci en clientèle.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Découvrir les avantages des installateurs par rapport à cette gamme de produits

Connaitre les différents modèles de la gamme

Être capable de mettre en avant les avantages de la gamme Geberit

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Découvrez les nouvelles gammes Roca pour les projets collectifs et notre programme de pièces détachées, pour une performance optimale

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 16/09/2025 de 09h00 à 10h00
- 02/10/2025 de 09h00 à 10h00
- 14/10/2025 de 09h00 à 10h00
- 18/11/2025 de 09h00 à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître nos nouvelles solutions, permettre aux vendeur/ses expo/itinérant d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

Présenter nos nouvelles gammes dédiées à la promotion immobilière et aux logements collectifs, conçues pour répondre aux nouveaux besoins et aux normes actuelles du marché sanitaire Français.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché.
- Découvrir les solutions pour l'hygiène, l'économie d'eau et le vieillissement de la population
- Rassurer le client par sa connaissance produits.
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de Roca

Présentation des solutions innovantes Victoria et Polo+

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Augmentez votre chiffre d'affaires avec LAUFEN, une marque premium suisse multi-spécialiste

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 25/09/2025 de 09h00 à 10h30
- 09/10/2025 de 09h00 à 10h30
- 21/10/2025 de 09h00 à 10h30
- 28/11/2025 de 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître les nouvelles solutions de la marque LAUFEN, permettre aux vendeur/ses expo/itinérant sédentaires, prescripteurs d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

L'objectif est de mettre en avant la marque premium du groupe Roca avec des solutions innovantes, afin de susciter l'intérêt et de déclencher des ventes plus qualifiées.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché.
- Découvrir les solutions pour l'hygiène, l'économie d'eau et le vieillissement de la population
- Savoir proposer une solution de produits design premium à une clientèle exigeante et aux architectes
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de la marque LAUFEN

Présentation des solutions innovantes LAUFEN

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Comment différencier votre offre et conquérir de nouveaux clients ?

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 23/09/2025 de 09h00 à 10h00
- 07/10/2025 de 09h00 à 10h00
- 16/10/2025 de 09h00 à 10h00
- 21/11/2025 de 09h00 à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître les nouvelles solutions de la marque ALAPE, permettre aux vendeur/ses expo/itinérant sédentaires, prescripteurs d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

L'objectif est de mettre en avant la marque premium du groupe Roca avec des solutions innovantes, afin de susciter l'intérêt et de déclencher des ventes plus qualifiées.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché
- Proposer une solution premium se différenciant, pour une clientèle exigeante et pour les architectes
- Rassurer le client par sa connaissance produits.
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de la marque ALAPE

Présentation des solutions innovantes ALAPE

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Développer ses ventes grâce à l'adoucisseur d'eau NORTH STAR

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 17/09/2025 de 10h30 à 12h00
- 10/10/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Développer les compétences commerciales et techniques nécessaires pour conquérir de nouveaux marchés, maîtriser les fondamentaux de la vente et valoriser efficacement les atouts de la solution NORTH STAR auprès des clients.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Développer sa capacité à prospecter et conquérir de nouveaux clients.
- Maîtriser les étapes clés de la vente pour mieux conseiller et conclure.
- Savoir mettre en avant les avantages techniques de la solution NORTH STAR pour renforcer l'argumentaire commercial.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Conquête de nouveaux marchés (prospection),

Maîtrise des prérequis commerciaux et

Valorisation des atouts techniques de la solution "NORTH STAR"

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Les secrets des meilleurs vendeurs pour vendre des adoucisseurs

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 25/09/2025 de 10h30 à 12h00
- 24/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 20/11/2025 de 10h30 à 12h00
- 09/12/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances et les arguments nécessaires pour expliquer à vos clients l'importance du traitement de l'eau et les avantages de l'adoucisseur d'eau.

Aborder et présenter les avantages de la marque NORTH STAR et notamment de notre solution 2en1 Hybrid+

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Répondre aux questions et objections de vos clients.
- Acquérir les arguments et les connaissances nécessaires pour proposer et vendre nos adoucisseurs NORTH STAR
- Savoir mettre en avant notre solution différenciante qu'est L'HYBRID NORTH STAR

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Pourquoi parler d'adoucisseur d'eau

Les produits et la gamme NORTH STAR

Comment devenir un bon vendeur avec les solutions NORTH STAR

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Les produits exclusifs aux Show-Room pour les projets haut de gamme

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 13/11/2025 de 9h00 à 10h30
- 03/12/2025 de 9h00 à 10h30



Programme de formation à venir

Chiffrer correctement les produits encastrés GROHE à tous les postes d'eau

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Chiffreurs

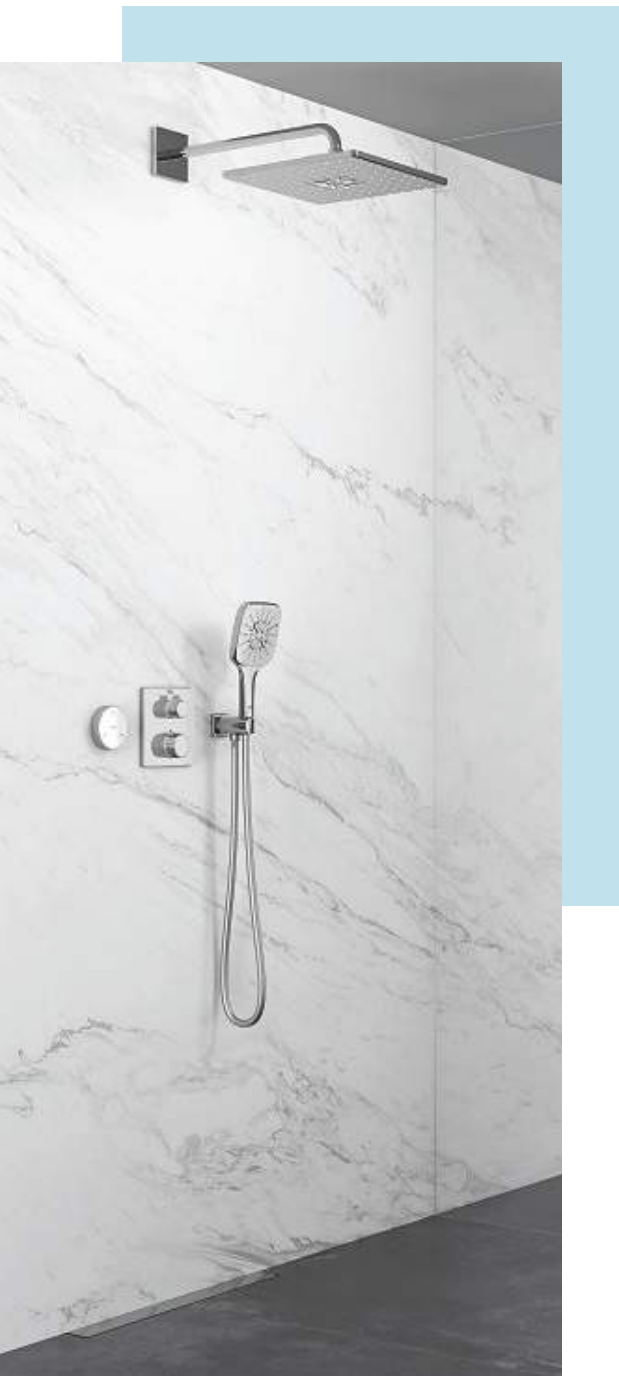
Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 12/11/2025 de 09H00 à 10h30
- 02/12/2025 de 09h00 à 10h30



Programme de formation à venir

Du rêve au réel comment se positionner sur le marché du SPA

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

- 23/09/2025 de 14h à 15h
- 21/10/2025 de 14h à 15h
- 25/11/2025 de 14h à 15h



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Développer ses compétences commerciales sur la gamme Kinedo pour mieux orienter et conseiller les clients en point de vente.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Choisir le Spa en fonction du besoin.
- Maîtriser l'offre Kinedo pour mieux orienter le client.
- Proposer les options pour personnaliser la vente.
- Mise en service et entretien
- Savoir utiliser les différents supports mis à sa disposition

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- L'offre Kinedo
- Points techniques
- Les outils d'aide à la vente

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Balnéothérapie : le pouvoir de l'eau « Tendances et Perspectives »

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux
sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée de la classe
virtuelle**

1h00

Dates

- 23/09/2025 de 10h30 à 11h30
- 21/10/2025 de 10h30 à 11h30
- 25/11/2025 de 10h30 à 11h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Développer ses compétences commerciales sur la gamme Kinedo pour
mieux orienter et conseiller les clients en point de vente.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Choisir la baignoire la plus adaptée aux besoins et ou à la morphologie
du client.
- Maîtriser les types de massages par système pour mieux orienter le
client.
- Proposer les options pour personnaliser la vente
- Savoir utiliser les différents supports mis à sa disposition par Kinedo.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Le marché
- Les solutions Kinedo
- Points techniques
- Les outils d'aide à la vente

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Tout savoir sur la robinetterie encastrée

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée de la classe
virtuelle**

1h30

Dates

- 30/09/2025 de 14h00 à 15h30
- 23/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 27/11/2025 de 14h00 à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de donner les argumentaires pour vendre de l'encasté (réponse aux objections), présenter les différentes solutions encastrées CRISTINA avec leurs avantages et savoir proposer la solution encastrée techniquement et esthétiquement adaptée aux besoins du client

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Mettre en avant les avantages de l'encasté et de répondre aux objections éventuelles
- Connaître les différentes solutions encastrées de chez CRISTINA
- Proposer la solution encastrée adaptée aux besoins du client

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les craintes générées par l'encasté et la réponse à ces craintes

Les avantages des box d'encastrement CRISTINA et présentation des différentes solutions encastrées proposées par CRISTINA

Les étapes clés du montage des solutions encastrées pour conseiller correctement les clients et les rassurer

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Connaitre les avantages techniques des produits de robinetterie pour optimiser ses ventes

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 24/09/2025 de 14h00 à 15h30
- 16/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 13/11/2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de connaître les données techniques principales de la robinetterie pour être à l'aise lors de la vente (formation complémentaire à comment développer les ventes de robinetterie).

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Maîtriser les différentes étapes de fabrication pour expliquer les différents niveaux de gamme et de prix
- Maîtriser les principales caractéristiques techniques et plus-produits de la robinetterie CRISTINA pour mieux la vendre

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des étapes clés de la fabrication d'un robinet

Les caractéristiques techniques d'un robinet reformulées en avantage pour le client avec un zoom sur les différentes techniques de finitions

L'importance de l'entretien de la robinetterie avec des conseils avisés

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Comment développer les ventes de robinetterie

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 18/09/2025 de 14h à 15h30
- 09/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 06/11/2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de rappeler les fondamentaux des techniques de vente appliquées à la vente de robinetterie, les éléments techniques essentiels à connaître sur la robinetterie pour la vendre correctement et de s'exercer au travers 4 cas concrets de demande clients

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Enoncer les étapes fondamentales de la vente
- Connaître les éléments techniques fondamentaux de la robinetterie
- Aborder un entretien de vente de robinetterie avec les techniques nécessaires

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Rappel des étapes clés de la vente en général appliquées à la robinetterie

Présentation des éléments techniques fondamentaux de la robinetterie

Présentation de 4 cas concrets de besoin client avec proposition de préconisation (échange avec les participants)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



BAIGNOIRES BALNÉO : Savoir vendre le bien-être

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 29/09/2025 de 10h30 à 12h00
- 16/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 17/11/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Être à l'aise pour proposer les baignoires balnéo et conclure la vente

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Supprimer les points de blocage qui empêchent à vendre la balnéo
- Savoir orienter les clients vers les systèmes balnéo les plus adaptés
- Connaître les points forts et les inconvénients des différents modèles
- Savoir répondre aux objections des clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Typologie des clients qui achètent la balnéo, motivations d'achat

Systèmes balnéo : quel système pour quel besoin client

Les points à prendre en compte lors de la vente de la balnéo

Les objections fréquentes : comment y répondre

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





NOVELLINI SPA

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux
sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée de la classe
virtuelle**

45 minutes

Dates

- 15/09/2025 de 10h30 à 11h15
- 06/10/2025 de 10h30 à 11h15



Programme de formation à venir

Savoir vendre les Saunas et Hammam Novellini

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

45 minutes

Dates

- 22/09/2025 de 10h30 à 11h15
- 13/10/2025 de 10h30 à 11h15

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter la nouvelle collection de saunas et hammams CELSIUS NOVELLINI, les spécificités et bénéfices afin de permettre aux vendeurs d'améliorer les compétences et être à l'aise dans la vente des produits bien-être à haute valeur.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Travailler sur les projets de saunas / hammams
- Savoir orienter les clients vers les produits les plus adaptés

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Bienfaits et arguments techniques produits

Savoir composer un projet SAUNA/HAMMAM

Les prestations de services proposées

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Les innovations technologiques

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux
sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 26/09/2025 de 10h30 à 12h00
- 03/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 14/11/2025 de 10h30 à 12h00
- 08/12/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Savoir utiliser les technologies pour générer de la valeur ajoutée lors
de vos ventes de robinetterie et d'hydrothérapie.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Argumenter les Technologies permettant de minimiser la
consommation d'eau et d'énergie.
- Valoriser l'expérience utilisateur.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Qui sommes nous

Nos Valeurs

Les Innovations Technologiques.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Nouvelle iBox2, nouveaux sets de finition

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 19/09/2025 de 10h30 à 12h00
- 01/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 08/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 17/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 07/11/2025 de 10h30 à 12h00
- 21/11/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Être capable d'argumenter, de chiffrer et de vendre une solution de douche encastrée avec la nouvelle iBox 2

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Savoir relayer auprès de vos clients « particuliers, professionnels » les avantages de l'encastré.
- Maîtriser les nouveaux sets de finition
- Comprendre les fonctionnalités de l'iBox2

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Pourquoi s'intéresser au développement de l'encastré.

Les étapes de choix d'une solution encastrée.

Les nouveaux sets de finition et les offres en pack.

Les points forts de l'iBox 2 vs iBox 1

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Nouveauté sur les canivaux de douche Rain Drain

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition /
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux
sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est
nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée de la classe
virtuelle**

1h30

Dates

- 28/11/2025 de 10h30 à 12h00
- 05/12/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Proposer une offre complète dans la salle de bain.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Maîtriser et préconiser les différents types d'évacuations et de siphons de sol.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les bénéfices des évacuations par rapports aux receveurs.

Quels sont les différents types d'évacuations et leurs intérêts techniques.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



UNIVERS CHAUFFAGE

DE DIETRICH

Pages 35 à 37

PURMO – FINIMETAL

Pages 38

BOSCH – ELM LEBLANC

Pages 39 à 41

PAC MONOBLOC R290

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 26/09/2025 de 9h00 à 10h30
- 10/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 03/11/2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Familiariser la distribution avec le fluide R290

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Se familiariser avec ce « nouveau fluide »
- Connaître les contraintes liées à sa classification A3

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Introduction au fluide frigorigène R290

- Présentation du R290 : caractéristiques et avantages
- Comparaison avec d'autres fluides frigorigènes
- Applications du R290 dans les pompes à chaleur

Contraintes liées à sa classification A3

- Stockage
- Transport
- Mise en Œuvre
- Dépannage

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solaire Thermique CESI / SSC

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 26/09/2025 de 14h00 à 15h30
- 03/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 03/11/2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Former les participants aux principes fondamentaux et aux bonnes pratiques de la distribution du solaire thermique (CESI/SSC), en leur fournissant les compétences nécessaires pour préconiser et dimensionner efficacement ces systèmes

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les bases du solaire thermique
- Identifier les composants et le rôle de chaque élément dans un système solaire thermique.
- Maîtriser le dimensionnement des installations pour éviter les surchauffes et les erreurs de préconisation.
- Identifier les critères clés pour une installation performante et durable.
- Orienter ses clients vers les bonnes certifications professionnelles

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Solaire Thermique CESI / SSC

- Introduction pour la distribution au solaire thermique
- Les bases
- Dimensionnement – éviter les surchauffes liées aux erreurs de préconisation
- Orientation des installateurs vers Quali'CESI / Quali'SSC

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Dimensionnement avec l'outil QUELLEPAC +

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 10/10/2025 de 9h00 à 10h30
- 21/11/2025 de 14h00 à 15h30
- 04/12/2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Permettre aux participants d'acquérir une maîtrise pratique du dimensionnement des pompes à chaleur en utilisant l'outil QUELLEPAC+ à travers l'analyse et la correction interactive de deux études de cas.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Analyser et interpréter les données d'un projet pour déterminer la solution la plus performante.
- Utiliser efficacement l'outil QUELLEPAC+ pour dimensionner une PAC adaptée à un projet spécifique.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de l'outil QUELLEPAC+ et de son rôle dans le dimensionnement.

Etudes de cas interactives : Présentation de deux cas d'étude et traitement en direct avec participation des stagiaires :

Synthèse des bonnes pratiques pour un dimensionnement optimal.

Questions-réponses et partage d'expériences entre participants.

Modalités d'évaluations du module

Résultat des études de cas



Les solutions FINIMETAL Basse et Ultra Basse température

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 18/09/2025 de 9h00 à 10h30
- 23/10/2025 de 9h00 à 10h30
- 20/11/2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

De nombreux Français ont investi dans une PAC pour diverses raisons. Souvent ils ont remplacé une chaudière traditionnelle (gaz ou fuel) par une PAC avec le soutien financier du gouvernement.

Cependant plusieurs sont déçus, parce qu'ils ne se sont pas rendu compte que le PAC fait partie d'un système et fonctionne bien avec l'émetteur adapté.

Le résultat est que ou le niveau de confort souhaité n'est pas atteint ou la facture d'électricité explose

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Pouvoir répondre au challenge Ultra Basse température avec le bon produit et la bonne dimensionnement

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les défis Ultra Basse température avec le bon produit et la bonne dimensionnement

Présentation des diverses solutions de Purmo

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





BOSCH



elm.leblanc

2nd
ACADEMY
By Algérie

Chiffrer la bonne clim'

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h10

Dates

- 16/09/2025 de 10h30 à 11h30
- 23/10/2025 de 10h30 à 11h30
- 11/12/2025 de 10h30 à 11h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Connaitre les critères de sélection pour choisir la bonne climatisation et l'appliquer au produit Bosch

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Faire un chiffrage climatisation résidentielle au plus près des besoins
- Connaitre les critères de sélection d'une climatisation résidentielle
- Connaitre les produits Bosch Climatisation

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Importance d'un dimensionnement précis pour le confort et l'efficacité énergétique.

Faire un chiffrage climatisation résidentielle au plus près des besoins

Les critères de sélection d'une climatisation

- Efficacité énergétique
- Confort
- Qualité / fiabilité
- Besoin spécifique (réversible)

Connaissance des produits Bosch Climatisation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



**BOSCH**

elm.leblanc

2nd
ACADEMY
By Algérie

Chiffrer la bonne PAC'

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h20

Dates

- 15/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 27/11/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Connaitre les critères de sélection pour choisir la bonne pompe à chaleur et l'appliquer au produit Bosch

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Apprendre sur les critères à exploiter
- Connaitre les règles de dimensionnement
- Définir les accessoires à utiliser
- Découvrir la gamme de produits Bosch

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Savoir identifier et utiliser les critères techniques, économiques et réglementaires pour orienter le choix de la solution.

Maîtriser les principes de dimensionnement afin d'adapter la solution aux besoins du projet.

Être capable de sélectionner les accessoires appropriés en fonction des contraintes techniques et du confort recherché.

Connaitre l'offre Bosch pour mieux orienter et conseiller le client selon ses besoins.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



**BOSCH****elm.leblanc****2nd**
ACADEMY
By Algérie

Choisir la bonne chaudière

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h20

Dates

- 01/10/2025 de 14h00 à 15h00
- 04/11/2025 de 10h30 à 11h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Connaitre les critères de sélection pour choisir la bonne chaudière et l'appliquer au produit elm.leblanc & Bosch.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Apprendre sur les critères à exploiter
- Connaitre les règles de dimensionnement
- Définir les accessoires à utiliser
- Découvrir la gamme de produits elm.leblanc & Bosch

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Identifier les critères techniques, réglementaires et environnementaux permettant de choisir une chaudière adaptée aux besoins du client.

Maîtriser les principes de dimensionnement pour assurer une performance optimale et une installation conforme

Savoir sélectionner les accessoires nécessaires en fonction du type d'installation et des exigences de confort.

Connaitre les caractéristiques et les avantages des chaudières elm.leblanc & Bosch afin de proposer des solutions pertinentes et différenciantes

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



UNIVERS ÉLECTRICITÉ

HAGER Page 43 à 44

LEDVANCE Page 45

AIPHONE Pages 46 à 48

ABB Pages 49

SCHNEIDER Pages 50

Comprendre et conseiller les solutions de recharge (IRVE)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

2h00

Dates

3 sessions à suivre en intégralité

20 octobre de 9h00 à 11h00

24 octobre de 9h00 à 11h00

27 octobre de 9h00 à 11h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Comprendre l'environnement pour choisir et chiffrer la borne de recharge adaptée au véhicule et aux attentes du client tout en respectant les normes en vigueur.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Poser les bonnes questions
- Comprendre pourquoi, afin de conseiller le client dans le choix d'une solution de recharge et d'une qualification adaptée

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

1er module : Comprendre les enjeux de ce marché porteur de croissance, de développement et identifier les besoins liés aux types de véhicules et leur exploitation.

- Le marché et les véhicules.
- Les batteries et les temps de charge (comprendre les différents facteurs impactant les temps de charge. Essentiel dans le choix d'une solution).
- TD temps de charge

2ème module : Identifier les normes, les types d'architectures, connaître les caractéristiques principales des bornes de recharge et des prises.

- Les modes de charge, les types de prises et câble de charge.
- Réglementation et qualification.
- Quizz

3ème module : Déterminer l'infrastructure nécessaire à l'adaptation de l'installation électrique.

- Exigences pour l'installation (régime de neutre, choix des protections, indice de protection, parafoudre).
- TD choix des protections
- Game Hager (choix produits)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Maitriser l'outil HAGER READY

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

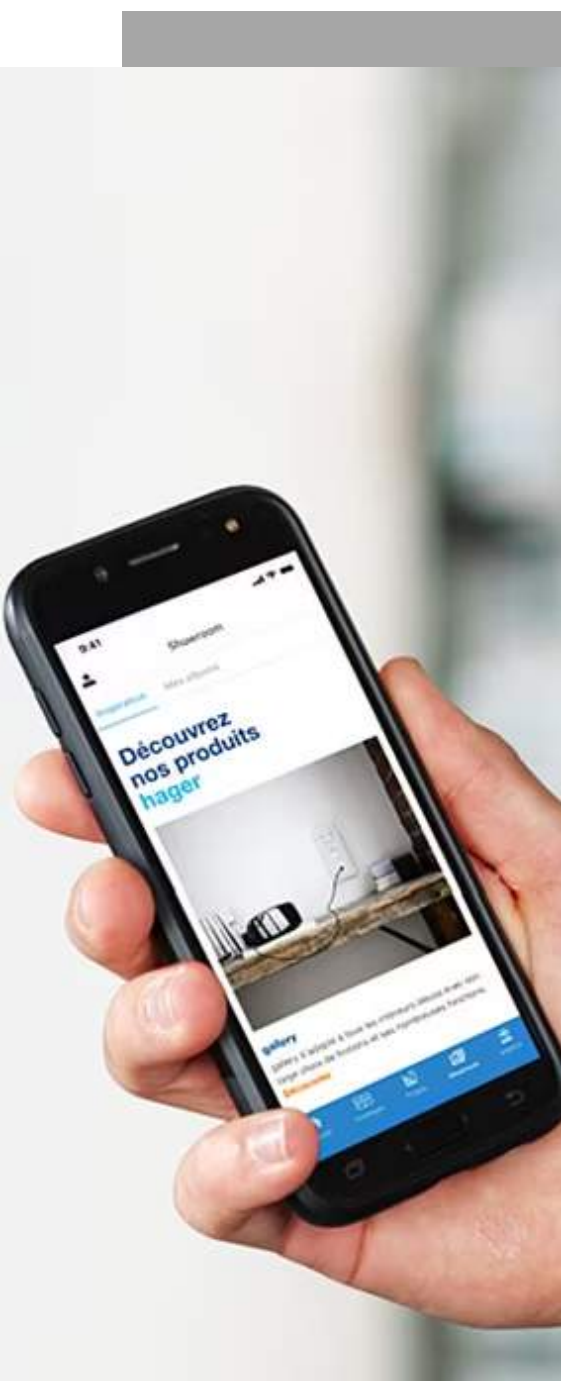
Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

28/11/2025 de 9h00 à 10h00



Programme de formation à venir

Eclairage extérieur et sportif

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 18/09/2025 de 10h30 à 12h00
- 15/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 19/11/2025 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Comprendre les système de gestion afin de répondre aux demandes client et conseiller tout en respectant les normes en vigueur.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Proposer le bon système de gestion d'éclairage en fonction du besoin
- Connaître les réglementations qui imposent de la gestion

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les particularités et exigences de l'éclairage extérieur

Comment choisir des luminaires adaptés en fonction du niveau de protection et de résistance

Les tendances actuelles en éclairage extérieur : design, efficacité énergétique et innovations

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solution collective et contrôle d'accès (Gamme GT-Hexact)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 24/09/2025 de 9h00 à 10h30
- 15/10/2025 de 9h00 à 10h30
- 19/11/2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances nécessaires pour la préconisation et la compréhension des produits des gammes GT et HEXACT

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Préconiser les références Aiphone et HEXACT adéquates selon les besoins clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différents produits de la Gamme GT

Présentation des différents produits de la Gamme Hexact

Présentation des typologies de câblage

Présentation des fonctionnalités des produits

Introduction à VIGIK+

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solution résidentiel et petit tertiaire (Gamme JO-JV-JP-WL11-AC)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 17/09/2025 de 9h00 à 10h30
- 07/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 05/11/2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances nécessaires pour la préconisation et la compréhension des produits des gammes JO-JV-JP-WL11-AC

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Préconiser les références Aiphone adéquates selon les besoins clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différents kits Aiphone

Présentation des typologies de câblage

Présentation des fonctionnalités des produits

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solution tertiaire et collectif IP (Gamme IX/IXG)

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 01/10/2025 de 9h00 à 10h30
- 22/10/2025 de 9h00 à 10h30
- 29/10/2025 de 9h00 à 10h30
- 26/11/2025 de 9h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les connaissances nécessaires pour la préconisation et la compréhension des produits des gammes IX/IXG

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Préconiser les références Aiphone adéquates selon les besoins clients

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation des différents produits de la Gamme IX/IXG

Présentation des fonctionnalités des produits

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





Les besoins en matériel électrique de l'installateur SACHA

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 15/09/2025 de 14h à 15h00
- 13/10/2025 de 14h à 15h00
- 17/11/2025 de 14h à 15h00



Programme de formation à venir

NFC 15-100 à Protection des solutions photovoltaïques et autoconsommation

Publics Cibles : Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle
1h00

Dates

- 17/09/2025 de 14h00 à 15h
- 22/09/2025 de 14h00 à 15h
- 29/09/2025 de 14h00 à 15h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Présenter les solutions permettant de répondre à la nouvelle solution NFC 15100 sur la gestion des solutions photovoltaïques :

- Resi9 Energie Center
- Wiser avec IA Autoconsommation

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

Pouvoir Proposer / Argumenter et vendre les solutions présentées aux électriciens afin de répondre à la NFC15-100

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation NFC15-100

Présentation de l'offre REsi9 Energie Center

Présentation Wiser

Questions/réponses et bonnes pratiques

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



MODALITÉS ORGANISATIONELLES DE NOS FORMATIONS

Nos méthodes pédagogiques Et supports de formation

Les formations se réalisent à distance, mais elles se veulent interactives.

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis. Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par des échanges interactifs avec le formateur, le partage de leurs expériences, le partage d'idées.

Des ressources pédagogiques numériques sont disponibles en téléchargement sur notre plateforme à chaque fin de formation.

Si le collaborateur termine complètement sa formation, une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs lui est transmise.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Evaluation des objectifs et de la satisfaction

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur en fin de formation à l'aide d'un quizz.
Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire :

Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Contenu : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus
- Animation : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe
- Pédagogie : Equilibre entre théorie et pratique

Modalités et délais d'accès

Le délai d'accès est fixé préalablement par la publication de notre calendrier de formation. Généralement, nos programmes de formation sont proposés à une fréquence semestrielle.

Notre site internet est actualisé en permanence du planning de nos sessions de formation inter-entreprises et des classes virtuelles.

Dès l'inscription validée par nos services, le collaborateur reçoit par mail une confirmation ainsi qu'une invitation à se connecter à la plateforme de formation

Référente Handicap

Ghislaine Blasquez

07 56 27 86 82

g.blasquez@2nd-academy.fr

Si l'un des stagiaires inscrit par l'adhérent est en situation de handicap, l'adhérent s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Charte des bonnes pratiques

En inscrivant ses collaborateurs, chaque adhérent prend l'engagement de faire respecter les points suivants :

Préparation avant la Formation

- Tester votre matériel (ordinateur, webcam, micro, casque) avant la session.
- Effectuer la première connexion sur la plateforme
- Prendre connaissance du programme de formation en amont accessible aussi sur la plateforme.
- S'installer dans un endroit calme, bien éclairé et sans distractions.

Ponctualité et Assiduité

- Se connecter à l'heure et respecter le planning établi.
- Prévoir quelques minutes avant le début pour régler d'éventuels problèmes techniques.
- Participer activement et suivre l'ensemble de la session.
- Informer les équipes de 2nd Academy en cas d'absence ou de retard.

Comportement et Engagement

- Activer la caméra autant que possible pour favoriser l'interaction.
- Couper le micro lorsqu'on ne parle pas pour éviter les bruits parasites.
- Intervenir de manière constructive lors des échanges et des sollicitations du formateur.
- Éviter le multitâche (répondre à des e-mails, naviguer sur Internet, etc.).
- Poser des questions

Confidentialité et Sécurité

- Ne pas partager les liens d'accès ou les supports sans accord.
- Respecter la confidentialité des informations échangées.

Retour et Amélioration

- Fournir un feedback constructif sur la formation et l'animation. en remplissant l'enquête de satisfaction
- Réaliser les évaluations de fin de module permettant de mesurer les atteinte des objectifs de formation

VOS CONTACTS RÉFÉRENTS



Cédric Angeli

Région Ile-de-France, Nord-Ouest et Sud-Ouest

Directeur Exécutif

06 25 70 65 36

c.angeli@2nd-academy.fr



Didier Grand

Région Nord, Nord-Est et

Sud-Est et Auvergne

Rhône-Alpes

Directeur Adjoint

06 38 41 87 83

d.grand@2nd-academy.fr



Ghislaine Blasquez

Assistante Formation

07 56 27 86 82

g.blasquez@2nd-academy.fr



Nathalie Gourdol

Assistante Formation

06 45 31 78 56

n.gourdol@2nd-academy.fr

Retrouvez tout le détail de nos formations sur

www.2nd-academy.fr

Planning Général 2025



FORMATION UNIVERS DE LA PLOMBERIE ET DE L'OUTILLAGE

FOURNISSEURS PARTENAIRES	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Septembre 2025	Octobre 2025	Novembre 2025	Décembre 2025
	Les bonnes pratiques en chauffage pour installation neuve ou rénovation	1h30	25/09/2025 de 14h à 15h30	14/10/2025 de 14h à 15h30	30/10/2025 de 9h à 10h30	
	Chauffage & Sanitaire : Réponses aux questions les plus fréquentes en point de vente	1h30		09/10/2025 de 10h30 à 12h	28/10/2025 de 9h à 10h30	04/11/2025 de 9h à 10h30
	L'étanchéité globale d'une pièce d'eau : de l'alimentation à l'évacuation en passant par la sécurisation de la douche	1 h 00	15/09/2025 - 14h à 15h	03/10/2025 - 09h à 10h	12/11/2025 - 14h à 15h	
	Les généralités d'une vanne a sphère laiton	1 h 00		17/10/2025 de 9h à 10h30	13/11/2025 de 10h30 à 12h	09/12/2025 de 9h à 10h30
	Fondamentaux de l'évacuation des eaux usées et gamme produit	1h30	24/09/2025 de 10h30 à 12h	14/10/2025 de 10h30 à 12h		
	Réseau sous pression	1h30	19/09/2025 de 9h à 10h30		04/11/2025 de 14h à 15h30	
	Règlementation sur le désembouage, une opportunité pour votre développement commercial	1 h 30	22/09/2025 - 09h à 10h	02/10/2025 - 10h30 à 12h	24/11/2025 - 09h00 à 10h30	

FORMATION UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES						
Fournisseurs partenaires	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Septembre 2025	Octobre 2025	Novembre 2025	Décembre 2025
	Système d'encastrement Geberit Duofix	1 h	15/09/2025 de 09h à 10h		03/11/2025 de 10h30 à 11h30	
	La céramique et le top produit de la gamme	1 h	29/09/2025 de 09h00 à 10h		17/11/2025 de 09h à 10h00	
	Le wc lavant AquaClean	1 h		13/10/2025 de 14h à 15h 24/10/2025 de 14h à 15h00		
	ROCA	1 h	16/09/2025 de 09h00 à 10h	02/10/2025 de 09h à 10h 14/10/2025 de 09h à 10h	18/11/2025 de 09h à 10h	
	LAUFEN la marque premium du groupe Roca	1 h 30	25/09/2025 de 09h à 10h30	09/10/2025 de 09h à 10h30 21/10/2025 de 09h à 10h30	28/11/2025 de 09h à 10h30	
	ALAPE : Comment différencier votre offre et conquérir de nouveaux clients ?	1 h	23/09/2025 de 09h à 10h	07/10/2025 de 09h à 10h 16/10/2025 de 09h à 10h	21/11/2025 de 09h à 10h	
	Les secrets des meilleurs vendeurs pour vendre des adoucisseurs	1 h 30	25/09/2025 de 10h30 à 12h	24/10/2025 de 10h30 à 12h	20/11/2025 de 10h30 à 12h	09/12/2025 de 10h30 à 12h
	Développer ses ventes grâce à l'adoucisseur d'eau NORTH STAR : conquête de nouveaux marchés (prospection), maîtrise des prérequis commerciaux et valorisation des atouts techniques de la solution NORTH STAR"	1 h 30	17/09/2025 de 10h30 à 12h	10/10/2025 de 10h30 à 12h		
	Les produits exclusifs aux Show-Room pour les projets haut de gamme	1 h			13/11 à 9h00 à 10h30	03/12 à 9h00 à 10h30
	Chiffrer correctement les produits encastrés GROHE à tous les postes d'eau	1 h			13/11 à 9h00 à 10h30	02/12 à 9h00 à 10h30
	Tout savoir sur la robinetterie encastrée	1 h 30	30/09/2025 de 14h à 15h30	23/10/2025 de 14h00 à 15h30	27/11/2025 de 14h00 à 15h30	
	Connaitre les avantages techniques des produits de robinetterie pour optimiser ses ventes	1 h 30	24/09/2025 de 14h à 15h30	16/10/2025 de 14h00 à 15h30	13/11/2025 de 14h00 à 15h30	
	Comment développer les ventes de robinetterie	1 h 30	18/09/2025 de 14h à 15h30	09/10/2025 de 14h00 à 15h30	06/11/2025 de 14h00 à 15h30	
	BAIGNOIRES BALNÉO : Savoir vendre le bien-être	45 min	29/09/2025 de 10h30 à 12h	16/10/2025 de 10h30 à 12h	17/11/2025 de 10h30 à 12h	
	SPA	45 min	15/09/2025 de 10h30 à 11h15	06/10/2025 de 10h30 à 11h15		
	Savoir vendre les Saunas et Hammam Novellini	1 h 30	22/09/2025 de 10h30 à 11h15	13/10/2025 de 10h30 à 11h15		

FORMATION UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES

Fournisseurs partenaires	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Septembre 2025	Octobre 2025	Novembre 2025	Décembre 2025
	BALNEO	1 h	23/09/2025 de 10h30 à 11h30	21/10/2025 de 10h30 à 11h30	25/11/2025 de 10h30 à 11h30	
	SPA	1 h	23/09/2025 de 14h à 15h	21/10/2025 de 14h à 15h	25/11/2025 de 14h à 15h	
	Nouveauté sur les canivaux de douche Rain Drain	1 h			28/11/2025 de 10h30 à 12h	05/12/2025 de 10h30 à 12h
	Nouvelle iBOx2, nouveaux sets de finition	1 h 30	19/09/2025 de 10h30 à 12h	01/10/2025 de 10h30 à 12h 08/10/2025 de 10h30 à 12h 17/10/2025 de 10h30 à 12h	07/11/2025 de 10h30 à 12h 21/11/2025 de 10h30 à 12h	
	Les innovations technologiques	1 h	26/09/2025 de 10h30 à 12h	03/10/2025 de 10h30 à 12h	14/11/2025 de 10h30 à 12h	08/12/2025 de 10h30 à 12h

FORMATION UNIVERS DU CHAUFFAGE

Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Septembre 2025	Octobre 2025	Novembre 2025	Décembre 2025
	PAC MONOBLOC R290	1 h 30	26/09/2025 de 9h à 10h30	10/10/2025 de 14h à 15h30	03/11/2025 de 9h à 10h30	
	Solaire Thermique CESI / SSC	1 h 30	26/09/2025 de 14h à 15h30	03/10/2025 de 14h à 15h30	03/11/2025 de 14h à 15h30	
	Dimensionnement avec outils QUELLEPAC +	1 h 30		10/10/2025 de 9h00 à 10h30	21/11/2025 de 14h à 15h30	04/12/2025 de 9h à 10h30
	Choisir la bonne chaudière	1h00		01/10/2025 de 14h à 15h	04/11/2025 de 10h30 à 11h30	
	Choisir la bonne PAC	1h30		15/10/2025 de 14h à 15h30	27/11/2025 de 10h30 à 12h	
	Choisir la bonne clim'	1h00	16/09/2025 de 10h30 à 11h30	23/10/2025 de 10h30 à 11h30		11/12/2025 de 10h30 à 11h30
	Les solutions FINIMETAL Basse / Ultra Basse température	1 h 30	18/09/2025 de 9h à 10h30	23/10/2025 de 9h à 10h30	20/11/2025 de 9h à 10h30	

FORMATION UNIVERS DE L'ELECTRICITE						
Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Septembre 2025	Octobre 2025	Novembre 2025	Décembre 2025
	Comprendre et conseiller les solutions de recharge (IRVE) – 3 modules à suivre pour cette formation	3 x 2h		20 octobre de 9h00 à 11h00 24 octobre de 9h00 à 11h00 27 octobre de 9h00 à 11h00		
	Maîtriser l'outil HAGER READY	1h00			28/11/2025 de 9h00 à 10h	
	Eclairage Extérieur et Sportif	1 h 30	18/09/2025 de 10h30 à 12h	15/10/2025 de 10h30 à 12h	19/11/2025 de 10h30 à 12h	
	Solution collective et contrôle d'accès (Gamme GT-Hexact)	1 h 30	24/09/2025 de 9h00 à 10h30	15/10/2025 de 9h00 à 10h30	19/11/2025 de 9h à 10h30	
	Solution résidentiel et petit tertiaire (Gamme JO-JV-JP-WLII-AC)	1 h 30	17/09/2025 de 9h00 à 10h30	07/10/2025 de 14h à 15h30	05/11/2025 de 9h à 10h30	
	Solution tertiaire et collectif IP (Gamme IX/IXG)	1 h 30		01/10/2025 de 9h00 à 10h30 22/10/2025 de 9h00 à 10h30 29/10/2025 de 9h00 à 10h30	26/11/2025 de 9h à 10h30	
	Les besoins en matériel électrique de l'installateur SACHA	1 h 30	15/09/2025 de 14h à 15h00	13/10/2025 de 14h à 15h00	17/11/2025 de 14h à 15h00	
	NFC 15-100 : Protection des solutions photovoltaïques et autoconsommation	1 h 30	17/09/2025 de 14h00 à 15h30 22/09/2025 de 14h00 à 15h30 29/09/2025 de 14h00 à 15h30			