

DÉCOUVREZ NOS CLASSES VIRTUELLES

2nd
ACADEMY
By Algorel



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 !

www.2nd-academy.fr

1er semestre 2026

SOMMAIRE

NOS PARTENAIRES	PAGE 3
------------------------	---------------

UNIVERS DE LA PLOMBERIE	PAGE 4
--------------------------------	---------------

UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES	PAGE 12
----------------------------------------	----------------

UNIVERS DU CHAUFFAGE	PAGE 28
-----------------------------	----------------

UNIVERS DE L'ÉLECTRICITÉ	PAGE 36
---------------------------------	----------------

MODALITÉS ORGANISATIONELLES	PAGE 42
------------------------------------	----------------

PLANNING GÉNÉRAL DES FORMATIONS	PAGE 45
----------------------------------------	----------------

NOS PARTENAIRES FORMATIONS



PLOMBERIE ET OUTILLAGE

THERMADOR

Pages 5 à 6

GRIFFON

Page 7

SFERACO

Pages 8 à 9

NICOLL

Pages 10 à 11

Installation ECS domestique (Production et distribution)

Publics Cibles : Technico-commerciaux, prescripteurs, distributeurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 02/04/2026 de 09h à 10h30
- 12/05/2026 de 09h à 10h30
- 02/06/2026 de 09h à 10h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

- Acquérir les compétences nécessaires pour déterminer les produits adaptés et conseiller d'utilisation dans le cadre d'une installation domestique de production, stockage et distribution d'ECS, en conformité avec la réglementation

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les besoins clients
- Argumenter le choix d'une solution technique
- Proposer une solution conforme et optimisée

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Détermination d'un ballon de stockage et/ou productions ECS
- Notion de simultanéité
- Dimensionnement et choix des équipements complémentaires selon usage et réglementation
- Bouclage ECS si nécessaire
- Conseils pour la rédaction d'offres commerciales
- Documentation technique

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Installation ECS collective (Production et distribution)

Publics Cibles : Technico-commerciaux, prescripteurs, distributeurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 30/04/2026 de 09h à 10h30
- 21/05/2026 de 10h30 à 12h
- 11/06/2026 de 09h à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Acquérir les compétences nécessaires pour déterminer les produits adaptés et conseiller d'utilisation dans le cadre d'une installation collective de production, stockage et distribution d'ECS, en conformité avec la réglementation.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les besoins clients
- Argumenter le choix d'une solution technique
- Proposer une solution conforme et optimisée

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Détermination d'un ballon de stockage et/ou productions ECS
- Notion de simultanéité
- Dimensionnement et choix des équipements complémentaires selon usage et réglementation
- Bouclage ECS
- Conseils pour la rédaction d'offres commerciales
- Documentation technique

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



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**

1h30

Dates

- 13/04/2026 de 10h30 à 11h30
- 12/06/2026 de 10h30 à 11h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

- Augmentation de la vente de consommable dans son ensemble.
- Augmentation des ventes additionnelles (augmentation du panier moyen).
- Amélioration de la marge.
- Amélioration des compétences technique des équipes.

Objectifs pédagogiques

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

- Connaitre les base du métier de la plomberie
- Conseiller le consommable adapté aux besoin 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 forme 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

1h

Dates

- 07/04/2026 de 09h à 10h
- 09/04/2026 de 10h30 à 11h30

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

Objectifs pédagogiques

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 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 : nouvelle normes sanitaires ACS 2027, 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 ?
- Quelle est sa construction : intérêts et inconvénients ?
- Les normes environnant les vannes à sphère laiton : ACS sans plomb 2027 et NF

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Les bases des compteurs d'eau et d'énergie

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

1h

Dates

- 18/05/2026 de 09h à 10h
- 29/05/2026 de 14h à 15h
- 01/06/2026 de 09h à 10h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Apporter les bases de connaissances sur les compteurs d'eau et d'énergies

Objectifs pédagogiques

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

- D'orienter un client vers le compteur approprié au besoin de comptage (en logement ou en chaufferie ou locaux techniques)
- D'expliquer les principes de la norme MID (Mesure Instrument Directive), notamment les marquages MID obligatoire sur les compteurs
- Les différentes technologies de compteurs

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Les compteurs d'eau et la réglementation MID pour les compteurs d'eau
- Les différentes technologies de compteurs d'eau
- Les compteurs d'énergies et la réglementation MID pour les compteurs d'énergies
- L'application SFERLAB d'aide à la détermination des compteurs

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Fondamentaux de l'évacuation des eaux usées et gamme produits

Publics Cibles : Public sans aucune connaissance en évacuation / plomberie ou avec faible connaissance.

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 03/04/2026 de 09h à 10h30
- 05/06/2026 de 09h à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Fournir un premier niveau de compréhension du vocabulaire de base et des principes techniques liés aux réseaux d'évacuation.

Objectifs pédagogiques

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

- Reconnaître les normes applicables
- Conseiller un client sur les produits à appliquer selon son besoin
- Décrire les propriétés des différents matériaux utilisables en évacuation
- Reconnaître les points d'attention inhérents à un réseau d'évacuation

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Environnement réglementaire

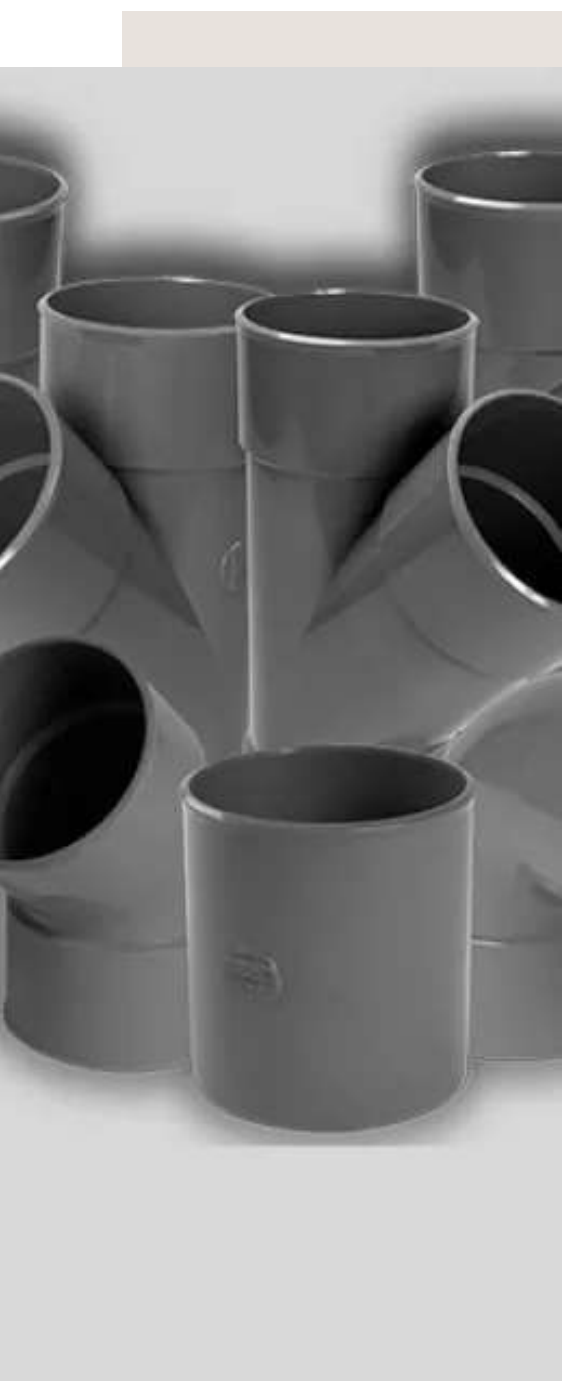
- NF-E et NFME
- DTU
- Le feu

Les différentes solutions d'Evacuation

- Evacuation standard
- Evacuation unitaire
- Evacuation acoustique

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Alimentation Eau chaude et froide Sanitaire

Publics Cibles : Public sans aucune connaissance en alimentation eau chaude et eau froide sanitaire ou avec faible connaissance.

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 17/04/2026 de 09h à 10h30
- 12/06/2026 de 09h à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Fournir un premier niveau de compréhension du vocabulaire de base et des principes techniques liés aux réseaux d'eau chaude et froide sanitaire.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les éléments d'un réseau ECFS
- Acquérir le vocabulaire inhérent au réseau ECFS
- Décrire les différents matériaux et techniques utilisables en ECFS
- Connaître les problématiques susceptibles d'être rencontrées par les clients
- Comprendre et conseiller un client sur les produits de l'offre NICOLL

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Alimentation en multi-couche

- Avantages et inconvénients
- Installation

Alimentation en PVC PRESSION et HTA

- Avantages et inconvénients
- Installation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Programme à venir



PRODUITS SANITAIRE

GEBERIT	Pages 13 à 15
ROCA	Pages 16 à 18
NORTH STAR	Pages 19 à 20
GROHE	Page 21
KINEDO	Pages 22 à 23
CRISTINA ONDYNA	Pages 24 à 26
NOVELLINI	Pages 27

Système de WC

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

- 01/04/2026 de 10h30 à 11h30
- 29/04/2026 de 14h à 15h
- 20/05/2026 de 10h30 à 11h30
- 03/06/2026 de 14h à 15h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Objectifs pédagogiques

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

-

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

-

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



La gamme 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

- 13/04/2026 de 9h à 10h
- 11/05/2026 de 10h30 à 11h30
- 10/06/2026 de 14h à 15h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Objectifs pédagogiques

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

-

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

-

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Douche zéro ressaut

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

- 06/05/2026 de 14h à 15h
- 27/05/2026 de 10h30 à 11h30
- 15/06/2026 de 10h30 à 11h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Objectifs pédagogiques

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

-

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

-

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Nos solutions douche : zéro ressaut, zéro souci.

Publics Cibles : Vendeur/ses expo, itinérants, sédentaires, prescripteurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 30/03/2026 de 14h à 15h30
- 09/04/2026 de 14h à 15h30
- 05/05/2026 de 10h30 à 12h



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de ce module est d'acquérir la maîtrise complète de la mise en œuvre des receveurs zéro ressaut, aussi bien en construction neuve qu'en rénovation, afin de rassurer les installateurs sur cette procédure de pose. Il vise également à expliquer l'application de l'ATEX N°3401 et son respect grâce à nos produits dédiés.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les caractéristiques techniques des receveurs zéro ressaut
- Maîtriser la mise en œuvre en construction neuve et en rénovation
- Sécuriser la procédure d'installation
- Appliquer l'ATEX N°3401 dans les règles de l'art
- Sélectionner et utiliser correctement les solutions produits

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Présentation de Roca
- Présentation des solutions innovantes
- Spécificités neuf vs réha
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Découvrez les tendances Premium Laufen 2026 : design, innovation et élégance pour vos salles de bain

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Vendeur/ses expo, itinérants, sédentaires, prescripteurs.

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 01/04/2026 de 14h à 15h30
- 06/05/2026 de 09h à 10h30
- 02/06/2026 de 10h30 à 12h

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

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les atouts de la marque premium du groupe Roca
- Développer une approche commerciale orientée « vente qualifiée »
- 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 des solutions innovantes LAUFEN
- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



ROCA innove : filtration d'eau, WC-lavant compact, bâtis nouvelle génération et tendances 2026.

Publics Cibles : Vendeur/ses Expo, Vendeur/ses comptoirs, itinérants, sédentaires

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 07/04/2026 de 14h à 15h30
- 07/05/2026 de 09h à 10h30
- 04/06/2026 de 10h30 à 12h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir les dernières innovations destinées aux particuliers dans le domaine du traitement de l'eau potable, afin de réduire l'usage des bouteilles plastiques traditionnelles. Explorer également le nouveau WC lavant compact ainsi que la nouvelle gamme de bâtis support ROCA.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre et présenter les solutions de filtration d'eau ROCA
- Maîtriser les arguments clés du WC-lavant compact
- Connaître et valoriser les bâtis support de nouvelle génération
- Argumenter et recommander les solutions ROCA dans une démarche premium

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

- 17/04/2026 de 10h30 à 12h
- 22/05/2026 de 10h30 à 12h
- 05/06/2026 de 10h30 à 12h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découverte des tendances du traitement de l'eau et des besoins de clients

Présentation des solutions NORTH STAR et notamment la solution 2 en 1 hybrid+.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les besoins des clients et les principaux critères de la demande
- Présenter à leurs clients la gamme NORTH STAR
- Répondre aux besoins des clients avec une solution adaptée à travers la gamme NORTH STAR
- Savoir mettre en avant notre solution différenciante qu'est L'HYBRID NORTH STAR

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les tendances du marché du traitement de l'eau

Les principaux critères de la demande dans le traitement de l'eau

Présentation des solutions 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

- 29/04/2026 de 10h30 à 12h
- 12/05/2026 de 10h30 à 12h
- 25/06/2026 de 10h30 à 12h

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+

Objectifs pédagogiques

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





GROHE PROFESSIONNEL : comment faciliter votre quotidien avec les solutions GROHE.

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

- 30/04/2026 de 14h à 15h30
- 13/05/2026 de 14h à 15h30
- 04/06/2026 de 14h à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

GROHE Professional ne se limite pas à une gamme de produits, c'est un véritable partenariat business pour le professionnel, alliant sérénité (garantie de 10 ans) et réponse aux défis environnementaux d'aujourd'hui.

L'objectif est de parfaire les argumentaires de vente grâce à une meilleure compréhension de nos engagements techniques face aux contraintes écologiques (RSE).

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Services dédiés aux professionnels : comment faciliter votre quotidien avec les solutions GROHE.
- Technologies d'économie d'eau et d'énergie : les innovations intégrées à nos produits.
- Produits innovants : focus sur le bâti-douche, le bâti récupérateur de chaleur et Aquapure.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

BALNEO

Publics Cibles : Cette formation est dédiée aux personnes des salles expo, aux personnes qui démarchent l'hôtellerie dans le cadre de chantier, architecte et architecte d'intérieur.

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

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 10/04/2026 de 09h à 10h
- 20/05/2026 de 09h à 10h
- 24/06/2026 de 09h à 10h



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Maîtrise de la gamme KINEDO

Objectifs pédagogiques

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

Panneaux Muraux, colonne technique et crédence de salle de bain: des solutions qui simplifie la rénovation de votre salle de bain « Tendances et Perspectives

Publics Cibles : personnes des salles expo, aux personnes qui démarchent l'hôtellerie dans le cadre de chantier, architecte et architecte d'intérieur.

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

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 10/04/2026 de 14h à 15h00
- 20/05/2026 de 14h à 15h00
- 24/06/2026 de 14h à 15h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Maîtrise de la gamme KINEDO panneaux, colonne technique, crédence de salle de bain.

Objectifs pédagogiques

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

- Choisir le type de pose, le nombre de panneaux en fonction de la configuration.
- Maîtriser la solution technique Intégra.
- Proposer les crédences en harmonie avec les panneaux

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Les solutions Kinedo pour répondre au marché de la rénovation et du neuf

Modalités d'évaluations du module

- QCM en fin de module



L'encastré : maîtriser l'argumentaire commercial et les techniques de pose pour créer de nouvelles opportunités commerciales

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 28/04/2026 de 14h à 15h30
- 26/05/2026 de 14h à 15h30
- 16/06/2026 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de donner les clés aux participants pour valoriser l'encastré auprès de leurs clients et pour maîtriser les principales techniques de pose pour gagner en crédibilité auprès des installateurs

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître les arguments de vente de l'encastré
- Maîtriser le vocabulaire spécifique de l'encastré
- Connaître l'offre encastree CRISTINA notamment les packs avec la montée en gamme
- Les techniques de pose possibles avec notamment le module ANQUIER

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Quels sont les principaux arguments de vente de l'encastré en levant également les objections les plus fréquentes
- Petit vocabulaire spécifique de l'encastré
- Présentation des solutions les plus vendues chez CRISTINA avec la montée en gamme
- Présentation des pratiques de pose et du module Anquier
- Présentation de 4 cas concrets d'utilisation de l'encastré pour répondre à des problématiques clients particulières (PMR, douche Mr et Mme, cascade cervicale, l'encastré éco)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Maitriser les différentes étapes de fabrication de la robinetterie pour améliorer l'expérience client

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 14/04/2026 de 14h à 15h30
- 02/06/2026 de 14h à 15h30
- 23/06/2026 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de faire découvrir aux stagiaires les différentes étapes de fabrication d'une robinetterie à travers la visite de l'usine CRISTINA pour valoriser les avantages d'une robinetterie de qualité professionnelle auprès de leurs clients

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître les différentes étapes de fabrication d'une robinetterie
- Les différents composants d'une robinetterie et leur intérêt pour l'expérience client
- Faire le lien entre les arguments techniques de fabrication et leur argumentaire de vente pour rassurer le client et améliorer son expérience

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Sur la base de petits films, visite virtuelle de notre usine pour comprendre les différentes étapes de la fabrication
- Pour chacune de ses étapes, faire le lien avec l'argument de vente pour le client
- Présenter un petit lexique indispensable à la connaissance de la robinetterie ainsi que les normes à connaître
- A partir de l'expression de besoins clients, mettre en avant les plus techniques qui pourront les rassurer

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Comment choisir votre robinetterie pour rendre votre expo attractive

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Responsables Expo

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 31/03/2026 de 14h à 15h30
- 19/05/2026 de 14h à 15h30
- 09/06/2026 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de donner les clés aux participants pour faire une sélection de robinetterie pour leur salle expo correspondant aux différentes attentes des clients se rendant dans leur salle

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître la segmentation marketing du marché de la robinetterie en quartile et savoir analyser sa zone de chalandise et de concurrence
- Pour CRISTINA, connaître les gammes composant ces différents quartile (insister sur les nouveautés et l'impact de NEYIA) et les argumentaires afférents pour faire les bons choix en salle
- Participer aux exercices pratiques pour composer des box ou présentation attractifs

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Explication du concept marketing de quartile (qui pourra leur servir pour tous les produits de la salle expo)
- Application au marché de la robinetterie puis aux gammes CRISTINA avec présentation plus approfondie d'une gamme par quartile avec ses arguments de vente
- Présentation des différents outils disponibles pour équiper une salle expo en fonction de la place disponible, des moyens disponibles, de la clientèle
- Présentation de 4 cas concrets d'aménagement de box ou d'utilisation d'outils de présentation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Programme à venir



UNIVERS CHAUFFAGE

ZEHNDER

Pages 34 à 36

PURMO – FINIMETAL

Page 37

BOSCH – ELM LEBLANC

Pages 38 à 39



Quelle ventilation installer dans une rénovation résidentielle performante ?

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

- 22/05/2026 de 14h à 15h30
- 12/06/2026 de 14h à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Expliquer le besoin de ventilation dans une rénovation performante

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre le besoin de ventilation en rénovation
- Choisir un système de ventilation adapté au niveau de rénovation

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Le besoin de ventilation en rénovation »

- Pourquoi ventiler un bâtiment rénové ?
- Comment le ventiler, dimensionnement.

« Les systèmes disponibles pour la rénovation »

- Centralisé
- Décentralisé

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Rénovation des écoles: Comment ventiler ?

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

- 03/04/2026 de 10h30 à 12h
- 29/05/2026 de 10h30 à 12h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Expliquer les besoins de ventilation dans une école, et la manière de ventiler une école en rénovation

Objectifs pédagogiques

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

- D'expliquer les besoins en ventilation, liés à la QAI dans les écoles
- De dimensionner une centrale pour une école, ou une classe.
- De choisir le système de ventilation le plus adapté au type de rénovation qui sera réalisé.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

La QAI dans les écoles »

- Les différents polluants atmosphériques qui nous entourent et leurs effets sur notre santé

« Dimensionnement d'une centrale de ventilation pour une école »

- Présentation des normes
- Démonstration d'un dimensionnement

« Sélection du moyen de ventilation »

- VMC centralisée
- VMC décentralisée
- Chauffage – rafraîchissement

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module





Le protocole ventilation RE2020

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

- 10/04/2026 de 10h30 à 12h
- 05/06/2026 de 14h à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Expliquer les éléments importants à respecter pour réussir le protocole RE2020

Objectifs pédagogiques

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

- Réaliser une installation conforme aux exigences réglementaires
- Fournir la documentation nécessaire
- Quelle mesure réalisée en fin de chantier

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- « Le protocole RE2020 : Qu'est ce que c'est ? »
 - Domaine d'application
 - Les étapes du protocole
 - L'importance du protocole
- « Comment installer correctement les différents éléments »
 - Installation des unités de ventilations
 - Installation des réseaux de ventilations
- « Les éléments à mesurer »
 - Débit aux bouches
 - Pression aux bouches

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

- 02/04/2026 de 10h30 à 12h
- 30/04/2026 de 10h30 à 12h
- 11/06/2026 de 10h30 à 12h

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

Objectifs pédagogiques

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



Bien choisir sa 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

1h15

Dates

- 16/04/2026 de 9h à 10h15
- 28/05/2026 de 9h à 10h15
- 16/06/2026 de 9h à 10h15

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

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

Objectifs pédagogiques

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

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

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

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

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



Choisir 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

1h30

Dates

- 09/04/2026 de 9h à 10h30
- 21/05/2026 de 9h à 10h30

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

Objectifs pédagogiques

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

Conception d'une PAC

- Principe thermodynamique
- Type d'installation (basse température, haute température).
- Compatibilité avec l'existant (radiateurs, planchers chauffants).
- Conditions locales : zones climatiques froides vs tempérées.
- Performances attendues : COP, SCOP.

Règles de dimensionnement d'une PAC

- Collecte des données nécessaires
- Application des règles de calcul

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



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

1h

Dates

- 01/04/2026 de 9h à 10h
- 28/04/2026 de 9h à 10h
- 04/06/2026 de 9h à 10h



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.

Objectifs pédagogiques

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

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

Les critères de sélection d'une chaudière

Connaissance des gammes produits Elm Leblanc / Bosch

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

UNIVERS ÉLECTRICITÉ

LEDVANCE	Pages 38 à 39
ABB	Page 40
SCHNEIDER	Page 41
HAGER	Page 41

Les bases de l'éclairage comprendre pour mieux conseiller

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

- 08/04/2026 de 10h30 à 12h
- 06/05/2026 de 10h30 à 12h
- 03/06/2026 de 10h30 à 12h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Avoir les notions d'éclairagisme et connaître l'ensemble des produits (luminaires et lampes)

Objectifs pédagogiques

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

- D'utiliser et comprendre le langage d'éclairagisme
- D'orienter un client vers la bonne solution

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Base de l'éclairagisme,
- Normes importantes,
- Luminaires tube et lampes
- Gestion.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Normes Gestion Projet Eclairage RGE

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

- 15/04/2026 de 10h30 à 12h
- 13/05/2026 de 10h30 à 12h
- 10/06/2026 de 10h30 à 12h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Maîtriser les normes afin de mieux déterminer les produits, et comprendre les projets RGE

Objectifs pédagogiques

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

- De déterminer un produit en fonction de normes
- De proposer aux client l'accès aux projets RGE

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Normes extérieur et intérieur
- Projet RGE

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

- 07/04/2026 de 10h30 à 12h
- 11/05/2026 de 14h à 15h30
- 08/06/2026 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Devenir autonomes techniquement et avoir les réflexes conformité NF C 15-100

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les fondamentaux de la protection électrique en CVC
- Dimensionner correctement une installation PAC / chauffe-eau
- Éviter les erreurs fréquentes (courbe, différentiel, section)
- Construire une offre électrique complémentaire rentable
- Utiliser un argumentaire de valorisation orienté marge

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Les fondamentaux électriques indispensables
- Savoir dimensionner correctement
- Analyse des erreurs fréquentes
- Valorisation commerciale et panier moyen
- Créer son corner électricité

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Les offres IA (5G : disjoncteur et contacteur moteur et 5 L : boutonnerie et colonnes lumineuses)

Publics Cibles : Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

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

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 09 avril 2025 de 9h à 10h
- 17 avril 2025 de 14h à 15h
- 19 juin 2025 de 9h à 10h



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Permettre aux équipes commerciales et techniques des agences de maîtriser les fondamentaux des départs moteurs, de la boutonnerie, des relais et des alimentations

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre la logique des départs moteurs
- Choisir et dimensionner un disjoncteur moteur et un contacteur
- Construire une chaîne de commande simple
- Identifier et proposer une solution boutonnerie et signalisation adaptée
- Comprendre le rôle des relais et alimentations
- Valoriser l'offre IA 5G / 5L en agence

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Partie 1 : Les départs moteurs
- Partie 2 : Boutonnerie et signalisation
- Partie 3 : Relais et alimentation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

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

1h30

Dates

- Programmation à venir



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

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



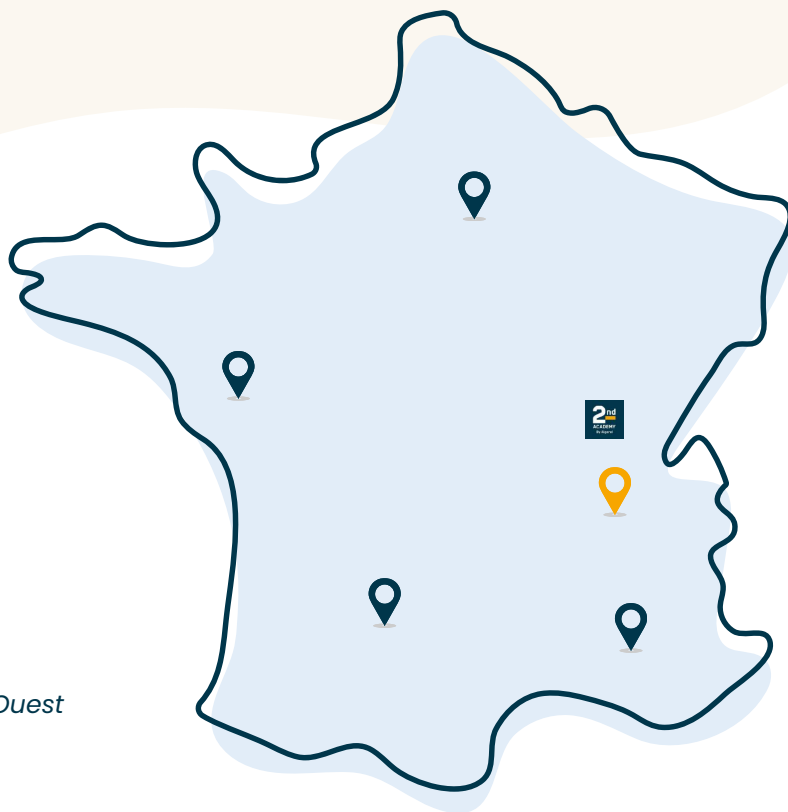
Cédric Angeli

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

04

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 2026



FORMATION UNIVERS DE LA PLOMBERIE ET DE L'OUTILLAGE						
FOURNISSEURS PARTENAIRES	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Mars 2026	Avril 2026	Mai 2026	Juin 2026
	Installation sanitaire domestique (production et distribution)	1h30		02/04/2026 de 09h à 10h30	12/05/2026 de 09h à 10h30	02/06/2026 de 09h à 10h30
	Installation sanitaire collective (production et distribution)	1h30		30/04/2026 de 09h à 10h30	21/05/2026 de 10h30 à 12h	11/06/2026 de 09h 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		13/04/2026 de 10h30 à 11h30		12/06/2026 de 10h30 à 11h30
	Les généralités d'une vanne à sphère laiton	1 h 30		07/04/2026 de 09h à 10h30 09/04/2026 de 10h30 à 12h		
	Les bases des compteurs d'eau et d'énergie	1 h 30		08/04/2026 de 09h à 10h30		
	Evacuation des eaux usées	1h30		03/04/2026 de 09h à 10h30		05/06/2026 de 09h à 10h30
	Alimentation Eau chaude et froide Sanitaire	1h30		17/04/2026 de 09h à 10h30		12/06/2026 de 09h à 10h30
	Thématiques et dates à venir	1 h 30				

FORMATION UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES						
Fournisseurs partenaires	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Mars 2026	Avril 2026	Mai 2026	Juin 2026
	Système de WC	1 h		01/04/2026 à 10h30 29/04/2026 à 14h00	20/05/2026 à 10h30	03/06/2026 à 14h
	Douche zéro ressaut	1 h			06/05/2026 à 14h00 27/05/2026 à 10h30	15/06/2026 à 10h30
	La gamme AquaClean	1 h		13/04/2026 à 9h00	11/05/2026 à 10h30	10/06/2026 à 14h00
	Nos solutions douche : zéro ressaut, zéro souci.	1h 30	30/03/2026 de 14h à 15h30	09/04/2026 de 14h à 15h30	05/05/2026 de 10h30 à 12h	
	Découvrez les tendances Premium Laufen 2026 : design, innovation et élégance pour vos salles de bain	1 h 30		01/04/2026 de 14h à 15h30	06/05/2026 de 09h à 10h30	02/06/2026 de 10h30 à 12h
	ROCA innove : filtration d'eau, WC-lavant compact, bâtis nouvelle génération et tendances 2026.	1 h 30		07/04/2026 de 14h à 15h30	07/05/2026 de 09h à 10h30	04/06/2026 de 10h30 à 12h
	Les secrets des meilleurs vendeurs pour vendre des adoucisseurs	1 h 30		29/04/2026 de 10h30 à 12h	12/05/2026 de 10h30 à 12h	25/06/2026 de 10h30 à 12h
	Développer ses ventes grâce à l'adoucisseur d'eau NORTH STAR	1 h 30		17/04/2026 de 10h30 à 12h	22/05/2026 de 10h30 à 12h	05/06/2026 de 10h30 à 12h
	GROHE PROFESSIONNEL : comment faciliter votre quotidien avec les solutions GROHE.	1 h30		30/04/2026 de 14h à 15h30	13/05/2026 de 14h à 15h30	04/06/2026 de 14h à 15h30
	Comment choisir votre robinetterie pour rendre votre expo attractive	1 h 30	31/03/2026 de 14h à 15h30		19/05/2026 de 14h à 15h30	09/06/2026 de 14h à 15h30
	L'encastré : maîtriser l'argumentaire commercial et les techniques de pose pour créer de nouvelles opportunités commerciales	1 h 30		28/04/2026 à 14h	26/05/2026 à 14h	16/06/2026 à 14h
	Maîtriser les différentes étapes de fabrication de la robinetterie pour améliorer l'expérience client	1 h 30		14/04/2026 à 14h		02/06/2026 de 14h à 15h30 23/06/2026 de 14h à 15h30
	BALNEO	1h 30		10/04/2026 de 09h à 10h30	20/05/2026 de 09h à 10h30	24/06/2026 de 09h à 10h30
	PANNEAUX MURAUX	1 h		10/04/2026 de 14h à 15h00	20/05/2026 de 14h à 15h00	24/06/2026 de 14h à 15h00
	Thématiques et dates à venir	1 h 30				

FORMATION UNIVERS DU CHAUFFAGE						
Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Mars 2026	Avril 2026	Mai 2026	Juin 2026
	Rénovation des écoles: Comment ventiler ?	1h00		03/04/2026 de 10h30 à 12h	29/05/2026 de 10h30 à 12h	
	Le protocole ventilation RE2020: Comment réussir son installation pour passer sereinement le contrôle	1 h 30		10/04/2026 de 10h30 à 12h		05/06/2026 de 14h à 15h30
	Quelle ventilation installer dans une rénovation résidentielle performante ?	1 h 30			22/05/2026 de 14h à 15h30	12/06/2026 de 14h à 15h30
	Choisir la bonne chaudière	1h00		01/04/2026 de 9h à 10h 28/04/2026 de 9h à 10h		04/06/2026 de 9h à 10h
	Choisir la bonne PAC	1h15		09/04/2026 de 9h à 10h15	21/05/2026 de 9h à 10h15	
	Choisir la bonne clim'	1h15		16/04/2026 de 9h à 10h15	28/05/2026 de 9h à 10h15	16/06/2026 de 9h à 10h15
	Les solutions FINIMETAL Basse / Ultra Basse température	1 h 30		02/04/2026 à 10h30 30/04/2026 à 10h30		11/06/2026 à 10h30

FORMATION UNIVERS DE L'ELECTRICITE						
Fournisseurs	THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Mars 2026	Avril 2026	Mai 2026	Juin 2026
	Comprendre et conseiller les solutions de recharge (IRVE) - dates à venir	3 x 2h				
	Thématiques et dates à venir	1 h 30				
	Thématiques et dates à venir	1 h 30				
	Thématiques et dates à venir	1 h 30				
	Les bases de l'éclairage comprendre pour mieux conseiller	1 h 30		08/04/2026 de 10h30 à 12h	06/05/2026 de 10h30 à 12h	03/06/2026 de 10h30 à 12h
	Normes Gestion Projet Eclairage RGE	1 h 30		15/04/2026 de 10h30 à 12h	13/05/2026 de 10h30 à 12h	10/06/2026 de 10h30 à 12h
	Les besoins en matériel électrique de l'installateur SACHA	1 h 30		07/04/2026 de 10h30 à 12h	11/05/2026 de 14h à 15h30	08/06/2026 de 14h à 15h30
	Les offres IA (5G : disjoncteur et contacteur moteur et 5 L : boutonnerie et colonnes lumineuses)	1 h 30		07/04/2026 à 9h00 13/04/2026 à 14h00 16/04/2026 à 10h30		