

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 !

www.2nd-academy.fr

2ème semestre 2026

SOMMAIRE

NOS PARTENAIRES	PAGE 3
UNIVERS DE LA PLOMBERIE	PAGE 4
UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES	PAGE 15
UNIVERS DU CHAUFFAGE	PAGE 29
UNIVERS DE L'ÉLECTRICITÉ	PAGE 39
UNIVERS DE VOTRE MDD	PAGE 48
MODALITÉS ORGANISATIONELLES	PAGE 54
PLANNING GÉNÉRAL DES FORMATIONS	PAGE 58

NOS PARTENAIRES FORMATIONS



PLOMBERIE ET OUTILLAGE

THERMADOR	Pages 5 à 7
GRIFFON	Page 8
SFERACO	Pages 9 à 11
NICOLL	Pages 12 à 13
ADEY	Page 14

Production de chaleur (Réseau primaire de chauffage) : maîtriser les solutions et prescrire le bon équipement

Publics Cibles : Technico-commerciaux, prescripteurs, distributeurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 06/10 de 09h00 à 10h30
+ 09/10/2026 de 10h30 à 12h00
- 03/10 de 10h30 à 12h00
+ 05/11/2026 de 09h00 à 10h30
- 01/12 + 03/12/2026 de 09h00 à 10h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le bon fonctionnement d'une chaudière ou d'une pompe à chaleur dépend directement de la conception et de l'équipement du réseau primaire. Débit insuffisant, présence d'air ou de boues, volume d'eau inadapté, mauvaise gestion de l'expansion ou absence de séparation hydraulique peuvent dégrader les performances du générateur et réduire sa durée de vie.

Cette formation permettra aux collaborateurs commerciaux de comprendre les fonctions essentielles du réseau primaire, d'identifier les équipements nécessaires et de construire une préconisation cohérente à partir des caractéristiques communiquées par le client.

Objectifs pédagogiques

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

- Situer le réseau primaire dans une installation de chauffage
- Expliquer le rôle des principaux équipements placés autour du générateur
- Identifier les données nécessaires avant toute prescription
- Choisir les équipements de sécurité, d'expansion, de dégazage et de décantation
- Distinguer bouteille de mélange, ballon tampon et séparateur hydraulique
- Sélectionner une famille d'équipements adaptée à une chaudière ou à une PAC
- Construire une préconisation commerciale cohérente.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

1^{er} session : Comprendre, sécuriser et protéger le réseau primaire

- Situer le réseau primaire
- Isoler et protéger une pompe à chaleur contre le gel
- Évacuer l'air et les gaz dissous
- Séparer les boues et protéger le générateur
- Traiter l'eau du réseau
- Gérer l'expansion et les surpressions

2^e session : Dimensionner et prescrire les équipements du réseau primaire

- Assurer un débit adapté au générateur
- Choisir le circulateur
- La bouteille de mélange
- Remplir et protéger le réseau d'eau potable
- Construire une prescription complète

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Distribution de chaleur (Réseau secondaire) : maîtriser et prescrire les bons équipements

Publics Cibles : Technico-commerciaux, prescripteurs, distributeurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 13/10/2026 de 10h30 à 12h00
- 17/11/2026 de 09h00 à 10h30
- 10/12/2026 de 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le réseau secondaire assure la distribution de l'énergie vers les différents émetteurs : radiateurs, plancher chauffant ou ventilo-convecteurs.

Lorsque plusieurs circuits fonctionnent avec des températures et des débits différents, le choix des groupes hydrauliques, des circulateurs et de la régulation devient déterminant.

Cette formation donnera aux commerciaux les repères nécessaires pour qualifier une installation, distinguer les solutions de distribution et prescrire les équipements adaptés à chaque circuit.

Objectifs pédagogiques

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

- Situer le réseau secondaire dans l'installation
- Distinguer un circuit direct d'un circuit mélangé
- Identifier les besoins des radiateurs, planchers chauffants et ventilo-convecteurs
- Choisir un groupe hydraulique adapté au circuit
- Différencier collecteur et séparateur hydraulique
- Identifier les équipements de régulation et de sécurité nécessaires

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre le réseau secondaire
- Circuit direct
- Circuit mélangé
- Choisir les groupes hydrauliques
- Collecteur ou séparateur hydraulique ?
- Faire circuler et équilibrer
- Réguler et sécuriser la distribution

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Réseau sanitaire : maîtriser et prescrire les solutions de sécurité et de régulation

Publics Cibles : Technico-commerciaux, prescripteurs, distributeurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 15/10/2026 de 09h00 à 10h30
- 27/10/2026 de 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Une installation d'eau chaude sanitaire doit répondre à plusieurs enjeux : fournir suffisamment d'eau chaude, protéger le ballon contre les surpressions, limiter les pertes d'eau, prévenir les risques sanitaires et protéger les utilisateurs contre les brûlures.

Cette formation permettra aux collaborateurs commerciaux de comprendre l'organisation d'une installation d'ECS domestique et de prescrire les équipements de sécurité, de protection et de régulation adaptés.

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les principaux composants d'une installation d'ECS ;
- Choisir un ballon à partir des besoins et du type de générateur ;
- Prescrire un groupe de sécurité adapté à la qualité de l'eau ;
- Expliquer l'intérêt d'un vase d'expansion sanitaire ;
- Identifier les obligations liées aux matériaux en contact avec l'eau potable ;
- Distinguer une installation avec ou sans bouclage sanitaire ;
- Choisir une solution de régulation et de protection contre les brûlures ;
- Proposer les accessoires complémentaires nécessaires.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre l'installation d'ECS
- Choisir le ballon adapté
- Sécuriser le ballon
- Limiter les pertes d'eau avec le vase d'expansion sanitaire
- Protéger la qualité de l'eau potable
- Maîtriser les températures et prévenir les brûlures
- Installation avec ou sans boucle sanitaire

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Salle d'eau zéro fuite : maîtriser l'étanchéité des raccordements, alimentation et joints de finition

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

- 15/10/2026 de 10h30 à 11h45
- 27/10/2026 de 10h30 à 11h45
- 30/11/2026 de 14h00 à 15h15
- 07/12/2026 de 09h00 à 10h15

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Dans une salle d'eau, la prévention des fuites repose sur plusieurs opérations complémentaires : étanchéité des raccordements filetés, collage des réseaux d'évacuation, fixation des receveurs et panneaux muraux, puis réalisation des joints de finition.

Cette formation permet aux collaborateurs commerciaux de mieux comprendre ces différentes étapes, d'identifier les produits GRIFFON adaptés à chaque application et de conseiller les accessoires indispensables à une mise en œuvre fiable.

Objectifs pédagogiques

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

- Rappeler les étapes essentielles d'un collage PVC réussi ;
- Prescrire la bonne solution d'étanchéité adaptée aux raccordements filetés ;
- Présenter les caractéristiques et les bénéfices de KOLMAT® Fibre Seal ;
- Distinguer les fonctions de collage, de collage-étanchéité et de jointoiement ;
- Présenter les bénéfices de Poly Max® Pro Joint pour la réalisation des joints de finition ;
- Créer de la valeur en proposant les produits et accessoires complémentaires nécessaires à la bonne réalisation du chantier.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- **Les raccordements d'évacuation en PVC** : choix de la colle, présentation des solutions Griffon, les étapes d'un collage.
- **Sécuriser les raccordements d'alimentation** : comprendre les différentes solutions, critères de choix, maîtriser la solution KOLMAT® Fibre Seal
- **Coller, étancher ou réaliser un joint** : choisir le bon produit : identifier le besoin, maîtriser les solutions Poly Max®
- **Développer les ventes complémentaires**

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Nouvelle réglementation eau potable : les clés pour mieux choisir une vanne 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

- 19/10/2026 de 10h30 à 11h30
- 02/11/2026 de 9h00 à 10h
- 30/11/2026 de 9h00 à 10h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Les exigences sanitaires applicables aux matériaux et aux produits en contact avec l'eau potable évoluent. La directive européenne 2020/2184 met notamment en place un cadre harmonisé pour les matériaux, produits et composants utilisés dans les installations d'eau destinée à la consommation humaine.

Les nouvelles exigences européennes doivent s'appliquer à compter du 31 décembre 2026, avec une période transitoire prévue jusqu'en décembre 2032.

Elles concernent notamment les canalisations, raccords, pompes, compteurs, robinets et vannes utilisés dans les installations neuves ou dans le cadre de travaux de rénovation et de réparation.

Cette formation permettra aux collaborateurs commerciaux de comprendre les principales évolutions, de distinguer les certifications et preuves de conformité et de sélectionner une vanne à sphère laiton adaptée à une installation.

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître les principales évolutions de la réglementation sur l'eau potable et expliquer les exigences applicables aux matériaux en contact avec l'eau
- Distinguer l'ACS, les listes positives métalliques, la certification NF
- Identifier les informations nécessaires avant de choisir une vanne
- Lire les principales caractéristiques d'une fiche technique
- Sélectionner une vanne à sphère laiton adaptée à l'application
- Valoriser les bénéfices des solutions SFERACO auprès du client professionnel.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les évolutions réglementaires
- La démarche 4MS
- Les nouvelles exigences européennes
- Différencier les gammes SFERACO

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



ROBINETTERIE & RACCORDS

Vannes Laiton
SANS PLOMB*

La pureté de l'eau potable



Les solutions de robinetterie chauffage sanitaire et génie climatique pour les bâtiments.

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

- 02/11/2026 de 10h30 à 11h45
- 30/11/2026 de 10h30 à 11h45

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Les bâtiments tertiaires et les installations industrielles comportent de nombreux réseaux : chauffage, rafraîchissement, eau chaude sanitaire, eau glacée, air comprimé, vapeur ou fluides de process. Chaque application nécessite une robinetterie adaptée à la fonction attendue, au fluide transporté et aux conditions de service.

Cette formation permettra aux collaborateurs commerciaux de mieux comprendre les principales fonctions de la robinetterie, de qualifier la demande d'un client et de l'orienter vers une famille de produits adaptée.

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les principaux réseaux présents dans les bâtiments tertiaires et l'industrie
- Distinguer les fonctions de sectionnement, de régulation, de filtration et de protection
- Reconnaître les principales familles de robinetterie
- Recueillir les informations indispensables avant toute prescription
- Orienter le client vers une famille de solutions SFERACO

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Identifier les principaux réseaux
- Comprendre les différentes fonctions de la robinetterie
- Recueillir les informations nécessaires
- Choisir le matériau et le raccordement
- Choisir la famille de robinetterie

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Spécial chefs d'agence : Vannes à sphère laiton comment créer plus de valeurs dans votre LS

Publics Cibles : Directeurs et responsables d'agence uniquement, Chefs de marché

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

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

19/10/2026 de 09h00 à 10h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

La vanne à sphère laiton est un produit courant, souvent acheté rapidement et comparé essentiellement sur son prix.

Pourtant, une gamme bien sélectionnée et correctement présentée permet de répondre à davantage de besoins, d'éviter les ruptures sur les références essentielles et d'orienter les clients vers des solutions à plus forte valeur ajoutée.

Cette formation permettra aux chefs d'agence d'identifier les références constituant le cœur des ventes, de construire un assortiment adapté à leur clientèle et d'organiser un libre-service plus clair et plus vendeur.

L'objectif de cette classe virtuelle est de faire découvrir aux décideurs l'expertise de Sferaco en matière de merchandising appliqué aux vannes à sphère en laiton. Cette expertise leur permettra de vérifier que leur plan de vente est à jour et qu'il couvre l'ensemble des besoins de leur clientèle professionnelle. Elle leur donnera également les clés pour optimiser, au sein de leurs points de vente, les ventes de vannes à sphère ainsi que celles des produits complémentaires associés.

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier le 20/80 sur les familles de vannes
- Sélectionner les raccords, diamètres à conserver en stock
- Différencier les niveaux de gamme Bâtiment+, NF et SERENA
- Organiser un rayon lisible pour les clients et l'équipe de vente de leur point de vente
- Valoriser les différences techniques sans centrer la vente uniquement sur le prix
- Identifier les ventes complémentaires associées

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre le potentiel commercial de la vanne à sphère
- Créer de la valeur au-delà du produit
- Identifier le 20/80 de la gamme
- Présenter les produits pour faciliter le choix

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

1h00

Dates

14/10/2026 de 14h00 à 15h00

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

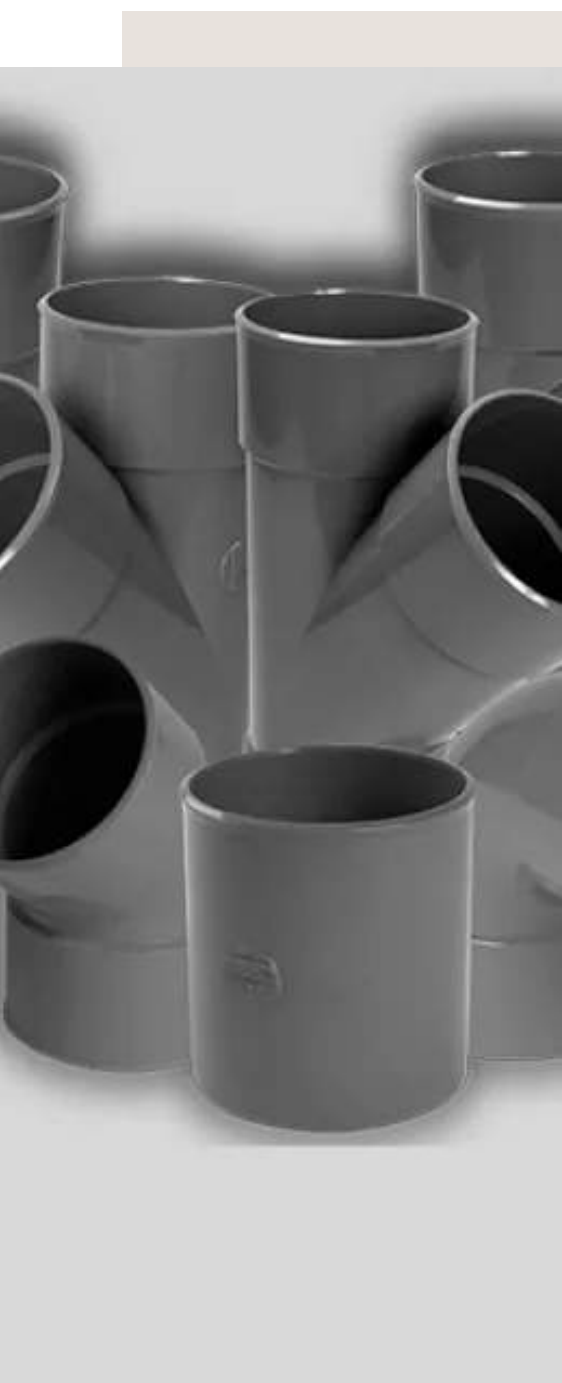
- NF-E et NFME
- DTU
- Le feu

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 évacuation / plomberie ou avec faible connaissance.

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

06/10/2026 de 10h30 à 12h00
07/10/2026 de 10h30 à 12h00
04/11/2026 de 10h30 à 12h00
18/11/2026 de 14h00 à 15h30
02/12/2026 de 14h00 à 15h30
04/12/2026 10h30 à 12h00



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 16 à 17
ROCA	Pages 17 à 19
NORTH STAR	Pages 20 à 21
GROHE	Page 22
KINEDO	Pages 23 à 25
CRISTINA ONDYNA	Pages 26 à 28

Système de WC

Publics Cibles : Vendeurs/Vendeuses comptoir
Vendeurs/Vendeuses itinérants/ Spécialistes
chiffrage/Prescripteurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 08/10/2026 de 09h00 à 10h00
- 30/10/2026 de 09h00 à 10h00
- 18/11/2026 de 09h00 à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir le système de WC, comprendre les avantages
pour le consommateur et l'installateur

Objectifs pédagogiques

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 le système de WC et ce qu'il le compose
- Connaître les avantages de chaque composant
- Être capable de mettre en avant les avantages par rapport aux clients (consommateur/installateur)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



La gamme AquaClean

Publics Cibles : Vendeurs/Vendeuses comptoir
Vendeurs/Vendeuses itinérants/ Spécialistes
chiffre/Prescripteurs

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

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 19/10/2026 de 14h00 à 15h00
- 04/11/2026 de 09h00 à 10h00
- 25/11/2026 de 09h00 à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Découvrir la gamme AquaClean, découvrir le wc lavant
les attentes clients, des produits découvrir la gamme
AquaClean et être capable de proposer le produit
adapter à la demande du client.

Objectifs pédagogiques

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 des clients en matière d'hygiène aux
toilette
- Connaître les différents model 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



Comment construire une offre adaptée au projet de mon client tout en respectant son budget ?

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

- 23/10/2026 de 14h à 15h30
- 17/11/2026 de 10h30 à 12h00
- 01/12/2026 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Cette classe virtuelle vous permettra d'adopter une démarche de conseil pour accompagner efficacement vos clients dans la construction de leur projet de salle de bains. À travers ce module, découvrez comment identifier les besoins, intégrer les contraintes techniques et budgétaires, et proposer des solutions adaptées en vous appuyant sur les offres ROCA et LAUFEN.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module les stagiaires seront capables de construire une offre personnalisée conciliant les besoins du client, les contraintes techniques et le budget, afin d'apporter un conseil à forte valeur ajoutée.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les attentes et les contraintes d'un projet de salle de bains.
- Identifier les critères techniques, esthétiques et budgétaires qui orientent le choix des équipements.
- Découvrir les solutions ROCA et LAUFEN adaptées aux différents profils de projets.
- Construire une offre équilibrée en conciliant qualité, performance et maîtrise du budget.
- Savoir proposer des alternatives pertinentes selon les contraintes du client.
- Développer une argumentation commerciale basée sur la valeur d'usage, les bénéfices produits et la satisfaction client.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Le WC suspendu : les arguments essentiels à valoriser pour convaincre efficacement vos clients grâce aux solutions Roca et Laufen

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

- 20/10/2026 de 09h00 à 10h30
- 19/11/2026 de 09h00 à 10h30
- 02/12/2026 de 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Cette classe virtuelle vous permettra d'adopter une démarche de conseil pour accompagner efficacement vos clients dans la construction de leur projet de salle de bains. À travers ce module, découvrez comment identifier les besoins, intégrer les contraintes techniques et budgétaires, et proposer des solutions adaptées en vous appuyant sur les offres ROCA et LAUFEN.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de valoriser les atouts du WC suspendu et de développer une argumentation commerciale convaincante pour accompagner efficacement le client dans son choix.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les évolutions du marché et les attentes des clients autour du WC suspendu.
- Identifier les avantages techniques, esthétiques et fonctionnels de cette solution.
- Connaître les critères de choix d'un WC suspendu selon les différents types de projets.
- Découvrir les solutions ROCA et LAUFEN et leurs principaux atouts différenciants.
- Construire un argumentaire commercial adapté aux besoins et aux attentes du client.
- Répondre efficacement aux objections les plus courantes : coût, installation, fiabilité, entretien et maintenance.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Découvrez les meilleures astuces pour équiper une salle de bains compacte sans compromis sur le confort

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

- 22/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 26/11/2026 de 09h00 à 10h30
- 09/12/2026 de 09h00 à 10h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'aménagement d'une salle de bains compacte représente un véritable défi, où chaque centimètre compte. Cette classe virtuelle vous donnera les clés pour concevoir des espaces fonctionnels, confortables et esthétiques, en tenant compte des contraintes techniques et des attentes des clients. À travers les solutions ROCA et LAUFEN, découvrez comment optimiser les volumes sans faire de compromis sur le confort ni sur le design.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de concevoir une solution d'aménagement optimisée pour une salle de bains compacte en conciliant confort, fonctionnalité et contraintes techniques.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Identifier les contraintes d'aménagement propres aux petites salles de bains.
- Comprendre les enjeux d'optimisation de l'espace selon les différents types de projets (rénovation ou neuf).
- Découvrir les solutions ROCA et LAUFEN conçues pour les espaces réduits.
- Sélectionner les équipements les plus adaptés pour concilier confort, fonctionnalité, accessibilité et esthétique.
- Construire une proposition d'aménagement cohérente en fonction des contraintes techniques et budgétaires.
- Développer une démarche de conseil permettant d'apporter des solutions personnalisées et de valoriser son expertise auprès du client.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



NORTH STAR
WATER TREATMENT SYSTEMS



Adoucisseur d'eau : comprendre le marché, valoriser la solution et accompagner son client dans un projet global

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

- 23/10/2026 de 10h30 à 12h
- 24/11/2026 de 10h30 à 12h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'eau est aujourd'hui au cœur des préoccupations des consommateurs : qualité, confort d'utilisation, protection des équipements et maîtrise des dépenses sont devenus des critères majeurs dans les projets d'habitat. Cette classe virtuelle vous propose de mieux comprendre les enjeux liés au traitement de l'eau et de découvrir comment positionner l'adoucisseur comme une véritable solution globale, au-delà d'un simple équipement technique.

À travers l'expertise de NORTHSTAR, vous découvrirez les arguments clés pour identifier les besoins clients, valoriser les bénéfices d'un adoucisseur et construire un discours commercial adapté aux différents profils de projets.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les enjeux actuels du marché de l'eau et du traitement de l'eau domestique.
- Identifier les attentes clients liées à la qualité de l'eau dans l'habitat.
- Positionner l'adoucisseur comme une solution contribuant au confort, aux économies et à la protection des installations.
- Maîtriser les avantages et différenciateurs de la gamme NORTHSTAR.
- Construire un argumentaire commercial adapté aux différents besoins clients.
- Répondre efficacement aux principales objections rencontrées sur le terrain.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les enjeux du marché du traitement de l'eau
- Identifier les besoins clients autour de la qualité de l'eau
- Valoriser l'adoucisseur dans une approche globale de l'habitat
- Transformer les caractéristiques techniques en bénéfices clients
- Maîtriser les arguments commerciaux NORTHSTAR
- Répondre aux objections courantes
- Renforcer sa capacité à conseiller et prescrire une solution adaptée

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Comment accompagner le client dans le choix de sa robinetterie de douche ?

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

- 06/11/2026 de 09h00 à 10h30
- 16/11/2026 de 09h00 à 10h30
- 09/12/2026 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'équipement d'une douche peut se faire aujourd'hui de multiples manières.

Plusieurs critères essentiels sont à prendre en compte, tels que le budget, le design et les aspects techniques.

Afin de vous faciliter cette approche, nous vous proposons d'échanger sur les différentes possibilités avec un formateur GROHE.

Cette formation à distance est ouverte à tous les métiers. Vous y trouverez des éléments utiles pour conseiller au mieux vos clients, qu'ils soient particuliers ou installateurs. Ce sera également l'occasion de partager vos expériences et vos attentes.

Une connexion avec micro est requise au minimum pour favoriser les échanges.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Maîtrisez les critères essentiels de la prescription : budget, design, performances techniques et attentes des clients.
- Développez un argumentaire commercial efficace pour valoriser l'ensemble des solutions douche GROHE et accompagner chaque projet avec pertinence.

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

- 07/10/2026 de 14h à 15h00
- 06/11/2026 de 14h à 15h00
- 08/12/2026 de 14h à 15h00



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

Comprendre pourquoi le panneau mural séduit de plus en plus de chantiers

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

- 07/10/2026 de 09h à 10h00
- 06/11/2026 de 10h30 à 11h30
- 08/12/2026 de 09h à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le panneau mural s'impose aujourd'hui comme une solution incontournable dans les projets de rénovation et d'aménagement de salle de bains. Esthétique, pratique et rapide à mettre en œuvre, il répond aux nouvelles attentes des clients en quête de solutions durables, faciles d'entretien et personnalisables.

Cette classe virtuelle vous permettra de comprendre les atouts du panneau mural, de découvrir les critères de choix et de maîtriser les arguments essentiels pour mieux accompagner vos clients dans leurs projets.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les raisons du développement du panneau mural sur le marché de la salle de bains.
- Identifier les avantages techniques et esthétiques de cette solution face aux solutions traditionnelles.
- Découvrir les différentes possibilités de personnalisation et d'intégration dans un projet global.
- Conseiller la solution la plus adaptée en fonction des besoins clients et des contraintes chantier.
- Valoriser les bénéfices du panneau mural grâce à un argumentaire commercial structuré.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Les tendances actuelles du marché de la rénovation salle de bains.
- Les avantages du panneau mural par rapport aux solutions traditionnelles.
- Les critères techniques pour bien choisir une solution.
- La construction d'une offre adaptée au besoin client.
- Les arguments commerciaux pour développer la prescription.

Modalités d'évaluations du module

- QCM en fin de module



Bien choisir son receveur de douche en fonction de la demande client

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

- 16/10/2026 de 09h à 10h00
- 26/11/2026 de 10h30 à 11h30
- 10/12/2026 de 10h30 à 11h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le receveur de douche est un élément clé dans la réussite d'un projet de salle de bains. Entre contraintes techniques, attentes esthétiques, accessibilité et budget, le choix de la solution la plus adaptée nécessite une bonne compréhension des besoins du client. Au travers de cette classe virtuelle animée par Kinedo, découvrez les critères essentiels pour orienter efficacement vos clients et valoriser les solutions de la marque selon chaque projet.

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les critères essentiels de choix d'un receveur de douche en fonction des contraintes du projet.
- Comprendre les spécificités des différentes solutions Kinedo et leurs domaines d'application.
- Conseiller la solution la plus adaptée aux besoins, aux usages et au budget du client.
- Argumenter les bénéfices des receveurs Kinedo afin de sécuriser la vente et renforcer la satisfaction client.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les attentes du client et qualifier son projet
- Découvrir les solutions receveurs Kinedo
- Adapter son conseil aux contraintes du chantier
- Construire un argumentaire commercial efficace
- Répondre aux questions et objections terrain

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

- 06/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 14/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 05/11/2026 de 14h00 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

- 05/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 12/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 02/11/2026 de 14h00 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

- 13/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 03/11/2026 de 14h00 à 15h30
- 17/11/2026 de 14h00 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



UNIVERS CHAUFFAGE

ZEHNDER

Pages 30 à 31

PURMO – FINIMETAL

Page 32 à 33

BOSCH – ELM LEBLANC

Pages 34 à 38





Ventilation : comprendre les évolutions du marché pour identifier les opportunités 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

- 09/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 30/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 19/11/2026 de 14h00 à 15h30
- 27/11/2026 de 14h00 à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

La ventilation ne répond plus uniquement à une obligation de renouvellement d'air.

L'amélioration de la performance énergétique des bâtiments, le développement de la rénovation, la recherche d'un meilleur confort et l'importance croissante accordée à la qualité de l'air intérieur font évoluer les attentes du marché.

La surveillance de la qualité de l'air intérieur concerne notamment certains établissements accueillant des publics. Parallèlement, la ventilation double flux peut aujourd'hui répondre à différentes configurations en résidentiel, collectif et tertiaire, dans le neuf comme en rénovation.

Cette formation permettra aux collaborateurs commerciaux des distributeurs de mieux comprendre ces évolutions, de détecter les projets porteurs et d'orienter leurs clients vers une première solution adaptée.

Objectifs pédagogiques

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

- Intégrer les principales évolutions du marché de la ventilation
- Connaître et miser sur les enjeux liés à la qualité de l'air intérieur et à la performance énergétique
- Différencier les principales solutions de ventilation
- Identifier les marchés et les projets offrant un potentiel commercial à développer
- Poser les questions nécessaires pour qualifier la demande d'un client
- Orienter le client vers une famille de solutions ZEHNDER adaptée

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les évolutions du marché
- Comprendre les différentes solutions de ventilation
- Identifier les marchés porteurs
- Qualifier la demande du client
- Orienter vers les solutions ZEHNDER

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



VMC simple flux ou double flux : quelles solutions recommander ?

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

- 20/11/2026 de 14h00 à 15h30
- 27/11/2026 de 09h00 à 10h30
- 04/12/2026 de 14h00 à 15h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Simple flux autoréglable ou hygroréglable, double flux centralisée ou décentralisée : face à la diversité des solutions de ventilation, les collaborateurs commerciaux doivent pouvoir orienter leurs clients en fonction du bâtiment, du projet et des bénéfices recherchés.

Cette formation apportera les repères nécessaires pour comprendre le fonctionnement des différentes VMC, comparer leurs avantages et leurs limites et poser les bonnes questions avant de formuler une recommandation.

Elle présentera également les principales solutions ZEHNDER pour répondre aux besoins du résidentiel neuf et de la rénovation.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les différents rôles de la ventilation dans un logement ;
- Différencier les principes de fonctionnement d'une VMC simple flux et d'une VMC double flux
- Comparer les avantages, les limites et les applications des différentes solutions
- Identifier les informations nécessaires pour qualifier le projet et le chantier de l'installateur
- Orienter le client vers la bonne solution simple flux, doubles flux centralisés ou double flux décentralisée
- Présenter les principaux bénéfices des solutions ZEHNDER ;

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les différents rôles de la ventilation
- Comprendre la VMC simple flux
- Comprendre la VMC double flux
- Double flux centralisée ou décentralisée ?
- Poser les bonnes questions et orienter vers les bénéfices ZEHNDER

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Le chauffage basse température : les bonnes pratiques de choix et de dimensionnement d'émetteurs avec l'installation d'une 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

- 08/10/2026 de 10h30 à 12h00
- 19/11/2026 de 10h30 à 12h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le remplacement d'une chaudière fioul ou gaz par une pompe à chaleur ne se limite pas au changement du générateur. La diminution de la température d'eau modifie fortement la puissance délivrée par les radiateurs existants et peut dégrader le confort si les émetteurs ne sont pas correctement sélectionnés.

Cette classe virtuelle permettra aux collaborateurs commerciaux de comprendre les conséquences du passage à la basse température, d'identifier les informations nécessaires au traitement d'une demande et de pré-sélectionner une solution d'émission adaptée.

La formation présentera les différentes réponses proposées par FINIMETAL : redimensionnement des radiateurs, radiateurs ventilés et ventilo-convecteurs.

Objectifs pédagogiques

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

- Expliquer l'incidence de l'abaissement de la température d'eau sur la puissance des émetteurs
- Identifier les informations indispensables à recueillir avant de conseiller un émetteur
- Lire les principales données utiles d'un tableau de puissances FINIMETAL
- Réaliser un pré-dimensionnement commercial simple à partir d'un besoin de puissance déjà déterminé
- Orienter le client vers la solution la plus cohérente en fonction de son projet et de ses contraintes

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre l'enjeu de la basse température
- Mesurer les conséquences sur les émetteurs existants
- Recueillir les bonnes informations auprès du client
- Lire les données et pré-dimensionner un émetteur
- Choisir la bonne solution FINIMETAL adaptée
- Cas pratique, synthèse et évaluation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Confort d'été / hiver : climatisation à vecteur d'eau, le ventilo-convecteur, nouvelle opportunité pour développer vos ventes

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

- 22/10/2026 de 10h30 à 12h00
- 03/12/2026 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Face à l'augmentation des besoins de confort d'été, la pompe à chaleur air/eau ne doit plus être présentée uniquement comme une solution de chauffage. Lorsqu'elle est réversible et associée à des émetteurs adaptés, elle peut également assurer le rafraîchissement du logement.

Le ventilo-convecteur à vecteur d'eau constitue ainsi une nouvelle opportunité pour les distributeurs. Il permet de proposer une solution assurant le chauffage en hiver et le rafraîchissement en été, tout en valorisant les possibilités offertes par les pompes à chaleur air/eau.

Cette classe virtuelle donne aux collaborateurs commerciaux les repères nécessaires pour comprendre cette technologie, identifier les projets adaptés et présenter les bénéfices de la solution iVector S2 de FINIMETAL.

Objectifs pédagogiques

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

- Expliquer simplement le principe de la climatisation à vecteur d'eau
- Différencier un ventilo-convecteur d'un radiateur et d'une climatisation air/air
- Identifier les avantages d'une solution assurant le chauffage et le rafraîchissement
- Poser les questions nécessaires pour qualifier le projet du client
- Repérer les principales configurations et applications de lu ventilo convecteur iVector S2
- Construire un argumentaire commercial adapté aux attentes du client
- Identifier les points nécessitant une validation technique complémentaire.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Le confort d'été : une nouvelle attente du marché
- Comprendre la climatisation à vecteur d'eau
- Différencier les solutions concurrentes pour mieux conseiller le ventilo-convecteur
- Découvrir la solution Finemetal : Le ventilo-convecteur iVector S2
- Qualifier le projet et sécuriser le conseil
- Aspect technique a prendre en considératio

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



**BOSCH****elm.leblanc****2nd**
ACADEMY
by Alpen

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

1h00

Dates

- 22/10/2026 de 9h à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Cette formation permet d'acquérir les bases nécessaires pour qualifier une demande client, estimer la puissance utile et orienter le projet vers la solution de climatisation Bosch adaptée. Elle présente également les principaux critères de performance et le positionnement de la gamme Bosch,

Objectifs pédagogiques

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

- Recueillir les informations nécessaires à l'étude d'un projet
- Identifier les principaux critères de choix d'une climatisation
- Réaliser un dimensionnement
- Distinguer les principales configurations d'installation
- Identifier les accessoires nécessaires
- Orienter le client vers une solution de la gamme Bosch.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Comprendre le fonctionnement d'une climatisation
Recueillir les informations nécessaires
Dimensionner la solution
Choisir la solution Bosch
Identifier les accessoires et conclure la vente

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



**BOSCH****elm.leblanc****2nd**
ACADEMY
by Aiglon

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

- 16/10/2026 de 10h30 à 12h00
- 24/11/2026 de 9h à 10h30
- 08/12/2026 de 10h30 à 12h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Cette formation permet de comprendre les principes de fonctionnement d'une pompe à chaleur air/eau, de recueillir les informations indispensables à l'étude d'un projet et d'acquérir une méthode de dimensionnement.

Les participants découvriront les critères permettant de sélectionner une PAC parmi l'ensemble de la gamme proposé par Bosch, compatible avec le bâtiment, les émetteurs existants et les attentes du client.

Objectifs pédagogiques

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

- Expliquer simplement le fonctionnement d'une PAC air/eau
- Recueillir les informations nécessaires à la qualification d'un projet
- Identifier les contraintes du bâtiment et de l'installation existante
- Estimer les besoins de chauffage et en ECS
- Vérifier la compatibilité des émetteurs
- Sélectionner une solution Bosch appropriée

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Comprendre le fonctionnement d'une PAC
Qualifier le projet client
Vérifier la compatibilité avec les émetteurs
Appliquer les règles de dimensionnement
Choisir la solution dans la gamme Bosch

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



**BOSCH****elm.leblanc****2nd**
ACADEMY
by Aigral

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

- 12/10/2026 de 9h à 10h
- 18/11/2026 de 10h30 à 11h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Cette formation apporte les repères nécessaires pour qualifier un projet de remplacement de chaudière et orienter le client vers une solution ELM – LEBLANC ou BOSCH adaptée.

Elle aborde les besoins de chauffage et d'eau chaude sanitaire, les contraintes de l'installation existante, les principes de dimensionnement ainsi que les accessoires nécessaires à une prescription complète.

Objectifs pédagogiques

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

- Recueillir les informations nécessaires à l'étude d'un remplacement de chaudière
- Distinguer les principales configurations de chaudières
- Identifier les critères liés au chauffage et à l'eau chaude sanitaire
- Appliquer les principes de dimensionnement
- Orienter le client vers la gamme appropriée
- Identifier les accessoires et équipements complémentaires nécessaires.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Identifier le besoin du client

Comprendre les principales configurations

Dimensionner la solution

Vérifier la compatibilité avec l'installation

Découvrir les gammes BOSCH et ELM LEBLANC

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

**elm.leblanc**

Le R290 : tout savoir pour prescrire la bonne solution Bosch

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

- 28/10/2026 de 9h à 10h
- 01/12/2026 de 14h à 15h



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le R290 s'impose progressivement comme un fluide frigorigène de référence pour les nouvelles générations de pompes à chaleur. Son faible impact environnemental, ses performances et sa capacité à répondre aux évolutions réglementaires en font une solution particulièrement adaptée aux projets de chauffage neufs ou en rénovation.

Cette formation donne aux collaborateurs commerciaux les repères essentiels pour comprendre les particularités du R290, qualifier le projet d'un client et orienter celui-ci vers la solution Bosch la plus adaptée.

Elle présente notamment les pompes à chaleur air/eau monobloc R290 Compress 3800i AW et Compress 5800i AW et la nouvelle Climatisation 6000iP

Objectifs pédagogiques

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

- Expliquer simplement ce qu'est le fluide frigorigène R290
- Présenter ses principaux bénéfices et points de vigilance
- Identifier les informations nécessaires pour qualifier un projet
- Différencier les principales solutions R290 Bosch ;
- Orienter le client vers une configuration adaptée ;
- Construire un argumentaire commercial clair et sécurisant.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Comprendre le R290
Connaître les particularités d'une PAC A/E ou A/A au R290
Les solutions
Les Solutions Bosch au R290 Air/Eau
Solutions BOSCH Air/Air

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

PAC hybride : comprendre les généralités et réaliser une installation

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

- 04/11/2026 de 14h à 15h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

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

La pompe à chaleur hybride associe une PAC air/eau et une chaudière afin d'utiliser, selon les besoins du logement et les conditions de fonctionnement, la solution la plus pertinente.

Cette formation permettra aux participants de comprendre le fonctionnement d'un système hybride, de recueillir les données nécessaires à l'étude d'un projet et d'appliquer une méthode de prédimensionnement permettant de sélectionner la solution Bosch adaptée.

Les solutions Bosch présentées dans la formation : les gammes Compress Hybrid 5800i AW et Compress Hybrid 2000 AWF, destinées notamment aux projets de rénovation.

Objectifs pédagogiques

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

- Expliquer le principe de fonctionnement d'une PAC hybride
- Identifier les avantages et les limites de cette solution
- Reconnaître les projets pour lesquels une PAC hybride est pertinente
- Différencier les principales solutions hybrides proposées par Bosch
- Recueillir les informations indispensables au dimensionnement

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Comprendre le principe de la PAC hybride

Identifier les projets adaptés à l'hybridation

Appliquer les principes de dimensionnement d'une PAC hybride

Découvrir les solutions hybrides Bosch

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

UNIVERS ÉLECTRICITÉ

LEDVANCE	Pages 40 à 41
ABB	Page 42
SCHNEIDER	Page 43 à 44
HAGER	Page 45 à 47

Éclairage connecté : Directeasy, système de gestion Bluetooth

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

Dates à venir

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'éclairage connecté est devenu un véritable levier de performance pour les bâtiments tertiaires, les commerces et les espaces industriels. Grâce à des solutions simples à mettre en œuvre, il est désormais possible d'améliorer le confort des utilisateurs, de réaliser des économies d'énergie significatives et de répondre aux nouvelles exigences réglementaires. Au cours de cette classe virtuelle, les experts LEDVANCE vous présenteront la solution Directeasy, un système de gestion d'éclairage Bluetooth intuitif permettant de piloter facilement les installations sans infrastructure complexe. Vous découvrirez ses nombreux avantages ainsi que les arguments clés pour accompagner efficacement vos clients dans leurs projets.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les enjeux de l'éclairage connecté et de la gestion intelligente de l'éclairage.
- Découvrir le fonctionnement de la solution Directeasy Bluetooth.
- Identifier les applications adaptées selon les typologies de projets.
- Valoriser les bénéfices techniques, économiques et environnementaux auprès de leurs clients.
- Développer un argumentaire commercial pertinent pour favoriser la vente de solutions connectées

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre le marché de l'éclairage connecté.
- Découvrir une solution simple à mettre en œuvre.
- Identifier les applications adaptées à chaque projet.
- Acquérir des arguments techniques et commerciaux.
- Savoir répondre aux principales objections des clients.
- Développer ses ventes de solutions connectées LEDVANCE.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Éclairage LED : comment répondre à la pression sur les prix de l'énergie qui pousse les clients à rénover

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

Dates à venir

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Face à l'augmentation durable du coût de l'énergie, particuliers, entreprises et collectivités recherchent des solutions concrètes pour réduire leurs consommations sans compromettre leur confort. La rénovation de l'éclairage représente souvent l'un des investissements les plus rapides à rentabiliser.

Au cours de cette classe virtuelle, les experts LEDVANCE vous donneront les clés pour identifier les opportunités de rénovation, comprendre les bénéfices des solutions LED nouvelle génération et construire un argumentaire commercial centré sur les économies d'énergie, le retour sur investissement et la valeur ajoutée pour vos clients.

Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre l'impact de la hausse du coût de l'énergie sur les projets de rénovation.
- Identifier les installations présentant un fort potentiel d'économies d'énergie.
- Conseiller la solution LED adaptée selon le type de bâtiment et l'usage.
- Valoriser le retour sur investissement d'une rénovation d'éclairage.
- Développer un argumentaire commercial orienté performance énergétique et coût global.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Les enjeux économiques de la rénovation énergétique.
- Pourquoi remplacer un éclairage traditionnel par du LED.
- Les critères techniques à prendre en compte.
- Les gains énergétiques et les économies d'exploitation.
- Les solutions LEDVANCE adaptées à chaque environnement.
- Les leviers pour convaincre un client d'investir.
- Les erreurs à éviter lors d'un projet de rénovation.
- FAQ terrain.

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

- 26/10/2026 de 14h00 à 15h30
- 23/11/2026 de 14h00 à 15h30
- 07/12/2026 de 14h00 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

- 20/10/2026 de 10h30 à 11h30
- 05/11/2026 de 10h30 à 11h30
- 09/12/2026 de 14h00 à 15h00



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

Petit tertiaire : les choix simples des solutions Schneider Electric

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

- 09/10/2026 de 09h00 à 10h00
- 13/10/2026 de 09h00 à 10h00
- 03/11/2026 de 09h00 à 10h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Face à la diversité des solutions électriques disponibles, il est essentiel de savoir orienter rapidement ses clients vers le bon choix. Cette classe virtuelle vous permettra d'identifier les critères clés de sélection des solutions Schneider Electric et d'adopter une démarche de conseil simple et efficace. Découvrez comment proposer des solutions adaptées aux besoins des clients tout en facilitant leur prise de décision.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de d'identifier et de préconiser les solutions Schneider Electric les plus adaptées aux besoins du client grâce à une approche de conseil simple, efficace et pertinente.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Comprendre les besoins et les usages des clients afin de mieux les accompagner.
- Identifier les critères essentiels pour orienter le choix d'une solution Schneider Electric.
- Découvrir les solutions incontournables et leurs principaux bénéfices.
- Simplifier la sélection des produits en fonction des différents types de projets.
- Valoriser les avantages des solutions Schneider Electric pour renforcer son argumentation commerciale.

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Créer un corner électricité dans son point de vente

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

Prérequis nécessaire : suivre le module elearning sur les bases de l'électricité sur notre plateforme Algoonline.

Durée de la classe virtuelle

40 minutes à 1h30

Dates

- **Module 4** - 05/10 - 09h00 à 09h40
- **Module 5** - 12/10 - 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Familiariser les participants avec l'électricité et leur permettre de démarrer une offre simple.

Points clés abordés dans ce parcours

Pré-requis - 40 minutes : e-learning les fondamentaux de l'électricité

- Les bases de l'électricité pour les non initiés

4ème module - 40 minutes : Les produits complémentaires de bases, contacteurs jour/nuit, contacteur de puissance,

- Différence entre poussoir, télerupteur, V&V pour la commande.
- Type de source de d'éclairage (led, fluo, ...)

5ème module - 1h30 : La différence entre une installation Tertiaire et habitat ?

- Différences de branchements.
- Type d'enveloppe
- Pouvoir de coupure, ...

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



IRVE – installation de bornes de recharge pour véhicules électriques

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

Prérequis nécessaire : suivre le module elearning de L'environnement et l'offre de bornes Hager sur notre plateforme Algoonline.

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- **Module 1** – 23/11 – 09h00 à 10h30
- **Module 2** – 30/11 – 09h00 à 10h30
- **Module 3** – 07/12 – 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

approfondir les compétences techniques et pratiques pour des collaborateurs déjà initiés.

Points clés abordés dans ce parcours

Pré-requis – 60 minutes : L'environnement et l'offre de bornes Hager

1er module – 1h30 : Recharge à domicile des véhicules privés ou professionnels depuis une borne

- Les architectures et solutions possibles.
- Avec ou sans TIC
- Comptage MID
- Badge Perso/Pro
- Fleet@home
- Relevé de consommation pour note de frais.

2ème module – 1h30 : Recharge à domicile de véhicules privés ou d'entreprises avec production d'énergie photovoltaïque.

- Les architectures et solutions possibles.
- Comptage
- Optimisation basic et expert
- Avec ou sans compteur électronique.

3ème module – 1h30 : Recharge de véhicule professionnels ou privés en entreprise sur parking privé. Le rôle du compteur Linky

- Depuis TGBT ou un point de livraison dédié.
- Solution Tarif bleu et jaune
- Avec ou sans CPO
- Réseau
- Gestion de puissance

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Solutions avancées et optimisation des installations électriques

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

Prérequis nécessaire : avoir des connaissances approfondies dans le milieu de l'électricité.

Durée de la classe virtuelle

1h00 à 1h30

Dates

- Module 4 - 05/10 - 14h00 à 15h30
- Module 5 - 12/10 - 14h00 à 15h00
- Module 6 - 26/10 - 09h00 à 10h00
- Module 7 - 16/11 - 09h00 à 10h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Solutions avancées et optimisation des installations électriques

Points clés abordés dans ce parcours

4ème module - 1h30 : Choix d'un disjoncteur

- Courant de circuit d'une installation
- Identification des caractéristique d'un disjoncteur (usage du catalogue)
- Notions de filiation et de sélectivité
- Comment proposer une équivalence de disjoncteur

5ème module - 1h00 : Dimensionner une protection de tête de groupe

- Foisonnement
- Mélange des circuits mono et tétra

6ème module - 1h00 : Choisir la bonne enveloppe

- Classe d'isolement
- Indices de protection
- Utilisation des guides de choix sur catalogue

7ème module - 1h30 : Le comptager dans le tertiaire

- Identification des règlementatons
- Types de compteurs
- Utilisation des guides de choix sur catalogue

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



UNIVERS DE VOTRE MDD

PAROIS DE DOUCHE	Page 49
ADOU CISSEUR	Page 50
RECEVEURS DE DOUCHE	Page 51
PANNEAUX MURAUX	Page 52
CHAUFFAGE ET SECHE SERVIETTES	Page 53



Parois de douche : valorisez votre marque, développez vos ventes

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

Prérequis nécessaire : avoir des connaissances approfondies dans le milieu de l'électricité.

Durée de la classe virtuelle

1h

Dates

- 06/10/2026 de 10h30 à 11h30
- 16/11/2026 de 10h30 à 11h30
- 07/12/2026 10h30 à 11h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

La paroi de douche est aujourd'hui un élément incontournable de l'aménagement de la salle de bains. Entre les différents types d'ouverture, les configurations d'installation, les finitions et les attentes des clients, il est essentiel de maîtriser les critères de choix pour proposer la solution la plus adaptée. Cette classe virtuelle vous permettra de découvrir la gamme DOMAO 2026, de la positionner face à la concurrence et de développer un argumentaire commercial efficace pour faire de la MDD un véritable atout dans vos ventes.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir le positionnement de la marque DOMAO et les spécificités de la gamme Parois de douche 2026.
- Identifier les différentes configurations de parois (fixes, coulissantes, battantes, accès d'angle...) et leurs domaines d'application.
- Comparer les solutions DOMAO aux principales offres concurrentes afin de mettre en avant leurs avantages techniques, esthétiques et économiques.
- Identifier les besoins du client (espace disponible, configuration de la salle de bains, budget, design, facilité d'entretien) pour orienter vers la solution la plus adaptée.
- Maîtriser les techniques de vente croisée et répondre efficacement aux objections afin de développer les ventes de la gamme DOMAO.

Points clés abordés dans ce parcours

1 - Présentation de la MDD chez Algorel

2 - Présentation des produits

- Analyse complète de la gamme Domao 2026

3 - Approche comparative

- Comparaison de nos produits face à la concurrence
- Argumentaires de différenciation

4 - Argumentaire commercial

- Identification fine des besoins clients
- Technique de vente croisée
- Gestion des objections

5 - FAQ Terrain

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



Adoucisseurs d'eau : les essentiels pour choisir, comparer et vendre

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

Prérequis nécessaire : avoir des connaissances approfondies dans le milieu de l'électricité.

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

- 20/11/2026 de 10h30 à 12h00
- 11/12/2026 de 10h30 à 12h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'adoucisseur d'eau est devenu une solution incontournable pour améliorer le confort des utilisateurs, préserver les installations et répondre aux problématiques liées au calcaire. Pourtant, entre les différentes technologies, les capacités, les critères d'installation et les idées reçues, il n'est pas toujours simple de guider efficacement un client. Cette classe virtuelle vous permettra de découvrir la gamme DOMAO, de comprendre son positionnement sur le marché et de développer les arguments techniques et commerciaux qui feront la différence au quotidien.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le marché du traitement de l'eau et les enjeux liés au calcaire.
- Découvrir la gamme d'adoucisseurs DOMAO et leurs principales caractéristiques.
- Identifier les critères de choix en fonction des besoins du client et des contraintes d'installation.
- Positionner les solutions DOMAO face aux principales offres du marché.
- Construire un argumentaire commercial basé sur les bénéfices utilisateurs et les avantages concurrentiels.
- Répondre efficacement aux objections les plus fréquentes rencontrées en point de vente.
- Consolider ses connaissances grâce à une FAQ terrain

Points clés abordés dans ce parcours

- 1 - Présentation de la MDD chez Algorel
- 2 - Comprendre le marché du traitement de l'eau
- 3 - Découverte de la gamme DOMAO
- 4 - Positionnement face au marché
- 5 - Construire un argumentaire commercial efficace
- 6- Identifier les besoins du client
- 7- Répondre aux objections
- 8- FAQ terrain & validation des acquis

Modalités d'évaluations du module
QCM en fin de module

Receveurs de douche : différenciez votre offre grâce à votre marque

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

Prérequis nécessaire : avoir des connaissances approfondies dans le milieu de l'électricité.

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

Dates à venir

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le receveur de douche est un élément clé dans la réussite d'un projet de salle de bains. Matériaux, formats, hauteurs, finitions, contraintes techniques ou esthétiques : le choix doit répondre précisément aux attentes du client. Cette classe virtuelle vous permettra de mieux comprendre la gamme DOMAO, de la situer face aux offres du marché et de construire un argumentaire commercial pertinent pour proposer la solution la plus adaptée à chaque projet.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la structuration de la gamme de receveurs de douche DOMAO et les critères de choix (matériaux, dimensions, formats, finitions, modes de pose...).
- Positionner les différentes solutions DOMAO face aux principales offres du marché et identifier leurs points différenciants.
- Identifier les besoins du client afin de recommander le receveur le plus adapté à son projet et à son budget.
- Construire un argumentaire commercial efficace en valorisant les bénéfices techniques, esthétiques et fonctionnels de chaque gamme.
- Répondre avec assurance aux objections les plus fréquentes et rassurer le client dans sa décision d'achat.
- Renforcer son expertise grâce à une FAQ terrain et valider ses acquis en fin de session.

Points clés abordés dans ce parcours

- 1 - Présentation de la MDD chez Algorel
- 2 - Comprendre les gammes
- 3 - Positionner face au marché
- 4 - Argumenter par besoin
- 5 - Répondre aux objections

Modalités d'évaluations du module
QCM en fin de module



Panneaux décoratifs : les clés pour conseiller, argumenter et convaincre

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

Prérequis nécessaire : avoir des connaissances approfondies dans le milieu de l'électricité.

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

- 14/10/2026 de 10h30 à 12h00
- 16/10/2026 de 14h00 à 15h00
- 26/10/2026 de 10h30 à 11h30



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Les panneaux muraux s'imposent comme une alternative moderne au carrelage pour la rénovation et l'aménagement des salles de bains. Rapides à installer, esthétiques et faciles d'entretien, ils répondent aux nouvelles attentes des particuliers comme des professionnels. Cette classe virtuelle vous permettra de découvrir la gamme DOMAO, de comprendre son positionnement sur le marché et d'acquiescer les arguments techniques et commerciaux indispensables pour accompagner efficacement vos clients dans leur projet.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les tendances du marché des panneaux muraux et les attentes des clients.
- Découvrir la collection de panneaux muraux DOMAO, ses caractéristiques techniques et ses domaines d'application.
- Identifier les étapes clés de la mise en œuvre afin de mieux accompagner les clients dans leurs projets.
- Positionner la gamme DOMAO face aux principales solutions concurrentes et valoriser ses points différenciants.
- Construire un argumentaire de vente efficace en mettant en avant les bénéfices techniques, esthétiques et économiques de la gamme.
- Identifier les bonnes questions à poser pour analyser le projet du client et recommander la solution la plus adaptée.
- Répondre aux objections les plus fréquentes rencontrées en point de vente et renforcer sa posture de conseil.
- Consolider ses connaissances grâce à une FAQ terrain

Points clés abordés dans ce parcours

1 - Présentation de la MDD chez Algorel

2 - Comprendre - La collection DOMAO et l'offre "panneaux+ profilés assortis"

3 - Conseiller - Le bon décor et le bon format selon le projet

4 - Positionner - DOMAO face au carrelage et aux autres marques de panneaux

5 - Argumenter - Bénéfices simples et concrets

6- Répondre - Objections clients et installateurs

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

Chauffage & sèche-serviettes : valorisez votre offre pour répondre aux attentes clients

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

Prérequis nécessaire : avoir des connaissances approfondies dans le milieu de l'électricité.

Durée de la classe virtuelle

1h00

Dates

- 08/10/2026 de 14h00 à 15h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Le chauffage de la salle de bains et de l'habitat ne se limite plus à une simple fonction de confort thermique. Aujourd'hui, les clients recherchent des solutions performantes, esthétiques et adaptées à leurs usages, tout en maîtrisant leur consommation énergétique. Cette classe virtuelle vous permettra de mieux comprendre le marché des sèche-serviettes et radiateurs, de découvrir les différentes gammes produits, leur positionnement et leurs avantages différenciants afin de mieux accompagner vos clients dans leurs choix.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la cartographie du marché des sèche-serviettes et radiateurs ainsi que les principales tendances d'évolution.
- Identifier les différentes familles de produits, leurs usages et leurs critères de choix (technologie, puissance, design, fonctionnalités, confort d'utilisation...).
- Découvrir la structure des gammes produits et leurs spécificités pour mieux orienter le client.
- Positionner les différentes solutions face aux offres concurrentes et comprendre leurs avantages comparatifs.
- Identifier les éléments différenciants permettant de valoriser une offre : performance, économies d'énergie, connectivité, esthétique, simplicité d'installation et confort.
- Adapter son discours commercial en fonction des attentes et du profil du client.
- Développer sa capacité à conseiller une solution globale en cohérence avec le projet d'aménagement ou de rénovation.
- Répondre aux questions terrain et consolider ses connaissances grâce à une FAQ

Points clés abordés dans ce parcours

- 1 - Présentation de la MDD chez Algorel
- 2 - Comprendre le marché et ses évolutions
- 3 - Cartographie des solutions disponibles
- 4 - Découverte et lecture des gammes produits
- 5 - Positionnement face au marché
- 6- Valoriser les points différenciants
- 7- Accompagner le client dans son choix
- 8 - FAQ terrain & mise en pratique

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								
THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Session 5	Session 6	Fournisseurs partenaires
Production de chaleur (Réseau primaire de chauffage) : maîtriser les solutions et prescrire le bon équipement	1h30	06/10/2026 de 09h à 10h30 et 09/10/2026 de 10h30 à 12h00	03/11/2026 de 10h30 à 12h00 et 05/11/2026 de 09h00 à 10h30	01/12/2026 de 09h à 10h30 et 03/12/2026 de 09h à 10h30				
Distribution de chaleur (Réseau secondaire) : maîtriser et prescrire les bons équipements	1h30	13/10/2026 de 10h30 à 12h00	17/11/2026 de 09h00 à 10h30	10/12/2026 de 09h à 10h30				
Réseau sanitaire : maîtriser et prescrire les solutions de sécurité et de régulation	1h30	15/10/2026 de 09h00 à 10h30	27/10/2026 de 09h00 à 10h30					
Salle d'eau zéro fuite : maîtriser l'étanchéité des raccordements, alimentation et joints de finition	1h15	15/10/2026 de 10h30 à 11h45	27/10/2026 de 10h30 à 11h45	30/11/2026 de 14h00 à 15h15	07/12/2026 de 09h00 à 10h15			
Nouvelle réglementation eau potable : les clés pour bien choisir une vanne à sphère laiton	1h30	19/10/2026 de 10h30 à 12h00	02/11/2026 de 10h30 à 12h00	30/11/2026 de 10h30 à 12h00				
Les solutions de robinetterie pour les bâtiments tertiaires et industriels.	1h15	19/10/2026 de 09h à 10h15	02/11/2026 de 09h00 à 10h15					
Spécial chefs d'agence : Vannes à sphère laiton comment créer plus de valeurs dans votre LS	1h00	30/11/2026 de 09h00 à 10h00						
Evacuation des eaux usées	1h30	14/10/2026 de 14h00 à 15h00						
Alimentation eau chaude et eau froide sanitaire	1h30	06/10/2026 de 10h30 à 12h	07/10/2026 de 10h30 à 12h	04/11/2026 de 10h30 à 12h	18/11/2026 de 14h00 à 15h30	02/12/2026 de 14h00 à 15h30	04/12/2026 de 10h30 à 12h	
Thématiques et dates à venir	1 h 30							

FORMATION UNIVERS DES PRODUITS SANITAIRES							
THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4		Fournisseurs partenaires
Système de WC	1 h	08/10/2026 de 09h00 à 10h00	30/10/2026 de 09h00 à 10h00	18/11/2026 de 09h00 à 10h00			
La gamme AquaClean	1 h	19/10/2026 de 14h00 à 15h00	04/11/2026 de 09h00 à 10h00	25/11/2026 de 09h00 à 10h00			
Comment construire une offre adaptée au projet de mon client tout en respectant son budget ?	1 h 30	23/10/2026 de 14h00 à 15h30	17/11/2026 de 10h30 à 12h	01/12/2026 de 10h30 à 12h			
Le WC suspendu : les arguments essentiels à valoriser pour convaincre efficacement vos clients grâce aux solutions Roca et Laufen	1 h 30	20/10/2026 de 09h00 à 10h30	19/11/2026 de 09h00 à 10h30	02/12/2026 de 09h00 à 10h30			
Découvrez les meilleures astuces pour équiper une salle de bains compacte sans compromis sur le confort	1 h 30	22/10/2026 de 14h00 à 15h30	26/11/2026 de 09h à 10h30	09/12/2026 de 09h à 10h30			
Adoucisseur d'eau : comprendre le marché, valoriser la solution et accompagner son client dans un projet global	1 h 30	23/10/2026 de 10h30 à 12h00	24/11/2026 de 10h30 à 12h00				
Comment accompagner le client dans le choix de sa robinetterie de douche ?	1 h 30	06/11/2026 de 09h à 10h30	16/11/2026 de 09h à 10h30	09/12/2026 de 10h30 à 12h00			
Comment choisir votre robinetterie pour rendre votre expo attractive	1 h 30	13/10/2026 de 14h à 15h30	03/11/2026 de 14h à 15h30	17/11/2026 de 14h à 15h30			
L'encastré : maîtriser l'argumentaire commercial et les techniques de pose pour créer de nouvelles opportunités commerciales	1 h 30	06/10/2026 de 14h à 15h30	14/10/2026 de 14h à 15h30	05/11/2026 de 14h à 15h30			
Maîtriser les différentes étapes de fabrication de la robinetterie pour améliorer l'expérience client	1 h 30	05/10/2026 de 14h à 15h30	12/10/2026 de 14h à 15h30	02/11/2026 de 14h à 15h30			
BALNEO	1 h	07/10/2026 de 14h à 15h	06/11/2026 de 14h à 15h	08/12/2026 de 14h à 15h			
Comprendre pourquoi le panneau mural séduit de plus en plus de chantiers	1 h	07/10/2026 de 09h à 10h	06/11/2026 de 10h30 à 11h30	08/12/2026 de 09h à 10h			
Bien choisir son receveur de douche en fonction de la demande client	1 h	16/10/2026 de 09h à 10h00	26/11/2026 de 10h30 à 11h30	10/12/2026 de 10h30 à 11h30			

FORMATION UNIVERS DU CHAUFFAGE						
THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Fournisseurs partenaires
Ventilation : comprendre les évolutions du marché pour identifier les opportunités de vente	1 h 30	09/10/2026 de 14h à 15h30	30/10/2026 de 14h à 15h30	19/11/2026 de 14h à 15h30	27/11/2026 de 14h à 15h30	
VMC simple flux ou double flux : quelles solutions recommander ?	1 h 30	20/11/2026 de 14h à 15h30	27/11/2026 de 09h00 à 10h30	04/12/2026 de 14h00 à 15h30		
Bien choisir sa chaudière	1h00	12/10/2026 de 09h00 à 10h00	18/11/2026 de 10h30 à 11h30			
Bienn choisir sa PAC	1h30	16/10/2026 de 10h30 à 12h00	24/11/2026 de 09h à 10h30	08/12/2026 de 10h30 à 12h00		
Bien choisir sa clim	1h00	22/10/2026 de 09h00 à 10h00				
Le R290 : tout savoir pour prescrire la bonne solution Bosch	1h00	28/10/2026 de 09h à 10h00	01/12/2026 de 14h à 15h00			
Pac Hybride : comprendre les généralités et réaliser une installation	1h00	04/11/2026 de 14h à 15h00				
Le chauffage basse température : les bonnes pratiques de choix et de dimensionnement d'émetteurs avec l'installation d'une PAC	1h30	08/10/2026 de 10h30 à 12h00	19/11/2026 de 10h30 à 12h00			
Confort d'été / hiver : climatisation à vecteur d'eau, le ventilo-convecteur, nouvelle opportunité pour développer vos ventes	1 h 30	22/10/2026 de 10h30 à 12h00	03/12/2026 de 10h30 à 12h00			

FORMATION UNIVERS DE L'ELECTRICITE						
THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Fournisseurs partenaires
Niveau Découverte : Module 4 : Les produits complémentaires de bases, contacteurs jour/nuit, contacteur de puissance Module 5 : La différence entre une installation Tertiaire et habitat ?	M4 : 40mn M5 : 1h30	Module 4 : 05/10/2026 de 09h à 09h40	Module 5 : 12/10/2026 de 09h à 10h30			
Niveau confirmé : Module 1 : Recharge à domicile des véhicules privés ou professionnels depuis une borne Module 2 : Recharge à domicile de véhicules privés ou d'entreprises avec production d'énergie photovoltaïque. Module 3 : Recharge de véhicule professionnels ou privés en entreprise sur parking privé.	M1 : 1h30 M2 : 1h30 M3 : 1h30	Module 1 : 23/11/2026 de 09h00 à 10h30	Module 2 : 30/11/2026 de 09h00 à 10h30	Module 3 : 07/12/2026 de 09h00 à 10h30		
Niveau expert : Solutions avancées et optimisation des installations électriques Module 4 : Choix d'un disjoncteur Module 5 : Dimensionner une protection de tête de groupe Module 6 : Choisir la bonne enveloppe Module 7 : Le comptager dans le tertiaire	M4 : 1h30 M5 : 1h M6 : 1h M7 : 1h30	Module 4 : 05/10/2026 de 14h à 15h30	Module 5 : 12/10/2026 de 14h à 15h00	Module 6 : 26/10/2026 de 09h à 10h Module 7 : 16/11/2026 de 09h à 10h30		
Éclairage connecté : Directeasy, système de gestion Bluetooth	1h 30	Dates à venir	Dates à venir	Dates à venir		
Éclairage LED : comment répondre à la pression sur les prix de l'énergie qui pousse les clients à rénover	1h 30	Dates à venir	Dates à venir	Dates à venir		
Les besoins en matériel électrique de l'installateur SACHA	1h 30	26/10/2026 de 14h00 à 15h30	23/11/2026 de 14h00 à 15h30	07/12/2026 de 14h à 15h30		
Les offres IA (5G : disjoncteur et contacteur moteur et 5 L : boutonerie et colonnes lumineuses)	1h	20/10/2026 de 10h30 à 11h30	05/11/2026 de 10h30 à 11h30	09/12/2026 de 14h00 à 15h		
Petit tertiaire : les choix simples des solutions Schneider Electric	1h	09/10/2026 de 09h00 à 10h	13/10/2026 de 09h00 à 10h	03/11/2026 de 09h00 à 10h		



FORMATION MDD						
THEMATIQUES DE FORMATION	DUREE	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Fournisseurs partenaires
Parois de douche : valorisez votre marque, développez vos ventes	1 h	06/10/2026 de 10h30 à 11h30	16/11/2026 de 10h30 à 11h30	07/12/2026 de 10h30 à 11h30		
Adoucisseurs d'eau : les essentiels pour choisir, comparer et vendre	1 h	20/11/2026 de 10h30 à 11h30	11/12/2026 de 10h30 à 11h30			
Receveurs de douche : différenciez votre offre grâce à votre marque	1 h	Dates à venir	Dates à venir	Dates à venir		
Panneaux décoratifs : les clés pour conseiller, argumenter et convaincre	1 h	14/10/2026 de 10h30 à 12h	16/10/2026 de 14h00 à 15h	26/10/2026 de 10h30 à 11h30		
Chauffage & sèche-serviettes : valorisez votre offre pour répondre aux attentes clients	1 h	08/10/2026 de 14h00 à 15h				