



RÉF. PR3204



Présentiel



RÉSIDENTIEL

Comprendre et vendre les solutions connectées.

Étape 2 : efficacité énergétique et sécurité

OBJECTIFS

Maîtriser la technologie, les solutions et les bénéfices consommateurs et installateurs des gammes connectées Legrand, Netatmo et Bticino
Découvrir nos applications Home + Control et Home + Security.

PROGRAMME

La gestion du chauffage

- Présentation des différents systèmes de chauffage (électrique, fil pilote, pompes à chaleur, et systèmes à eau chaude)
- Solutions connectées et compatibilité avec différents types de thermostats
- Utilisation de têtes thermostatiques sur les radiateurs à eau pour une régulation plus précise

Utilisation de l'application

Home + Control

- Importance des produits connectés pour un contrôle précis de la température intérieure
- Focus sur l'impact des volets roulants sur le confort thermique et l'efficacité énergétique, en lien avec la réglementation environnementale RE2020
- Suivi de la production d'énergie des panneaux photovoltaïques et automatisation des systèmes pour maximiser l'utilisation de l'énergie renouvelable

La sécurité connectée

- Les chiffres clés des ventes de solutions de sécurité

Nos solutions de sécurité Legrand, Netatmo et Bticino

- Extérieures : Des solutions d'accueil visiteurs aux caméras extérieures
- Intérieures : La caméra intérieure avec sirène et les détecteurs d'ouverture, la détection technique et la simulation de présence

Démonstrations des différents produits

COMPÉTENCES VISÉES

- Adapter la proposition commerciale en adéquation avec le besoin du client
- Expliquer les spécificités des produits permettant de réaliser la sécurisation d'un logement
- Expliquer les caractéristiques des produits liées au chauffage et la climatisation
- Proposer des solutions d'économies d'énergies liées aux différents postes énergivores du logement
- Faire gagner des points sur le moteur de calcul de la RE2020 avec les solutions connectées Legrand

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz de validation des acquis.



PARCOURS
DE FORMATION
→ voir p. 22

MODALITÉS DE FORMATION

Pédagogie & moyens techniques

- Apports théoriques interactifs avec le formateur.
- Pédagogies démonstratives et de découverte sur kits pédagogiques fonctionnels
- Méthode expérientielle en groupes de travail.

Qualification des formateurs

Formateur qualifié du groupe Legrand, expert en solutions résidentielles.

Tous nos centres de formation Innoval sont classés ERP

et conformes aux règles d'accessibilité (dont la conformité aux règles PMR). Pour les autres handicaps merci de prendre contact avec nos services afin de vous apporter une réponse dédiée au **05 55 06 88 30** ou par mail à formation.innoval@legrand.fr.



1 jour (7h)
8 personnes



80% théorie
20% pratique



Expert



96%

2024

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeur comptoir / Vendeur conseil

Technico-commercial itinérant

Technico-sédentaire

Responsable de point de vente

PRÉ-REQUIS

Maîtrise des bases de l'électricité

LES +

Démonstrations et programmations sur produits fonctionnels

Maîtrise des avantages de l'offre

Formation permettant l'obtention de l'agrément revendeur agréé connecté



DATES ET LIEUX



Nous consulter



Formation dispensée exclusivement sur site Legrand.

Conseil : avoir suivi la formation PR3201 « Comprendre et vendre les solutions connectées. Etape 1 : éclairage et volets connectés ».

TARIF HT 2025

Inter-entreprises
par personne

SUR SITE
LEGRAND

315€
378€ TTC

HORS SITE
LEGRAND

-

Intra-entreprise
par jour

1565€
1878€ TTC

-