



Programme de formation

Offre de rénovation énergétique en
bouquet de travaux

OBJECTIFS GENERAUX

- Apprécier les enjeux d'une offre en bouquet de travaux dans le cadre des différents niveaux de rénovation énergétique visés, leurs définitions réglementaires et leurs exigences
- Identifier les qualifications et certifications correspondantes et les exigences associées
- Positionner les différents audits, leurs enjeux et leur utilisation pertinence en fonction du projet de rénovation
- Identifier les rôles et missions de l'entreprise et de ses intervenants dans le cadre d'une offre en bouquet de travaux
- Repérer les points de vigilance et traiter les interfaces entre les lots dans le cadre une offre en bouquet de travaux
- Anticiper les problématiques de coordination de chantier, ordonnancement et interactions entre les différents lots
- Recueillir et analyser les besoins client dans le cadre d'une offre en bouquets de travaux
- Analyser et exploiter un audit énergétique conforme à la réglementation pour construire une offre en bouquets de travaux
- Réaliser une proposition technique et financière globale intégrant les interfaces entre lots, la coordination de chantier, les travaux induits et les aides financières existantes
- Distinguer et appliquer les aides financières existantes en fonction de la situation et du revenu fiscal du client
- Mener un entretien, traiter les objections

PUBLIC VISÉ

- Professionnels du bâtiment, chefs d'entreprise, artisans, salariés...

DURÉE

- Durée totale : 14h (2 jours)
- Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel avec formateur

PRÉREQUIS

- Maîtriser les fondamentaux de son métier

EFFECTIF MAXIMUM

- 15 participants (selon réglementation RGE)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Présentation interactive, échanges d'expériences et questions-réponses, études de cas à travers des visites virtuelles, quiz d'ancrage, film pédagogique...

MODALITÉS D'ÉVALUATION (non RGE)

- Evaluation des acquis en fin de formation

MODALITÉS ET DÉLAIS d'ACCES

- Définies par l'organisme de formation

TARIF

- Coût pédagogique maximum par jour → Voir référentiel d'habilitation FEEBAT du dispositif RENOPERF

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Définie par l'organisme de formation

CONTACTS

- Coordonnées de l'organisme de formation

PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 1: Comprendre les enjeux d'une offre en bouquet de travaux au regard des différents niveaux de rénovation énergétique visés et signes de qualité associés

- Maîtriser le contexte et les définitions des différents niveaux de rénovation énergétique et exigences associées
- Identifier les qualifications et certifications et les exigences associées
- Positionner les différents audits, leurs enjeux et leur utilisation en fonction du projet de rénovation

Séquence 2: Identifier les missions de l'entreprise, les responsabilités et assurances associées, les interfaces et la coordination entre les lots pour une offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux

- Identifier les rôles et missions de l'entreprise et de ses intervenants dans le cadre d'une offre en bouquet de travaux
- Identifier les points de vigilance et traiter les interfaces entre les lots dans le cadre une offre en bouquet de travaux
- Anticiper les problématiques de coordination de chantier, ordonnancement et interactions entre les différents lots

PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 3a : Recueillir et analyser les besoins clients dans le but de proposer une offre de rénovation énergétique en bouquets de travaux

- Recueillir et analyser les besoins client
- Analyser et exploiter un audit énergétique conforme à la réglementation pour construire une offre en bouquets de travaux
- Vérifier la conformité des besoins des propriétaires par rapport aux recommandations de l'audit

Séquence 3b : Réaliser une proposition technique et financière, intégrant les interfaces entre lots et la coordination de chantier

- Réaliser une proposition technique et financière globale (intégrant les interfaces, la coordination de chantier et les travaux induits)
- Mettre à jour l'évaluation énergétique en cohérence avec les propositions travaux et vérifier l'atteinte des objectifs
- Réaliser un planning et phasage des travaux

Séquence 4 : Présenter et argumenter ses choix techniques et économiques pour vendre une offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux

- Connaître et appliquer les aides financières existantes en fonction de la situation et revenu fiscal du client
- Etablir le plan de financement de l'offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux
- Se positionner et argumenter les choix techniques et économiques d'un scénario de travaux choisi et de son éventuel séquençage dans le temps



Introduction



Comprendre les enjeux d'une offre en bouquet de travaux au regard des différents niveaux de rénovation énergétique visés et signes de qualité associés

Séquence 1

1h

2h30

2h



Identifier les missions de l'entreprise, les responsabilités et assurances associées, les interfaces et la coordination entre les lots pour une offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux

Séquence 2

2h

2. LES CLES



Recueillir et analyser les besoins clients dans le but de proposer une offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux

Séquence 3a

2h



Réaliser une proposition technique et financière, intégrant les interfaces entre lots et la coordination de chantier

Séquence 3b

3h

3. L'OFFRE



Présenter et argumenter ses choix techniques et économiques pour vendre une offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux

Séquence 4

3h



Conclusion
Le cas échéant, évaluation fin de formation (non RGE)*



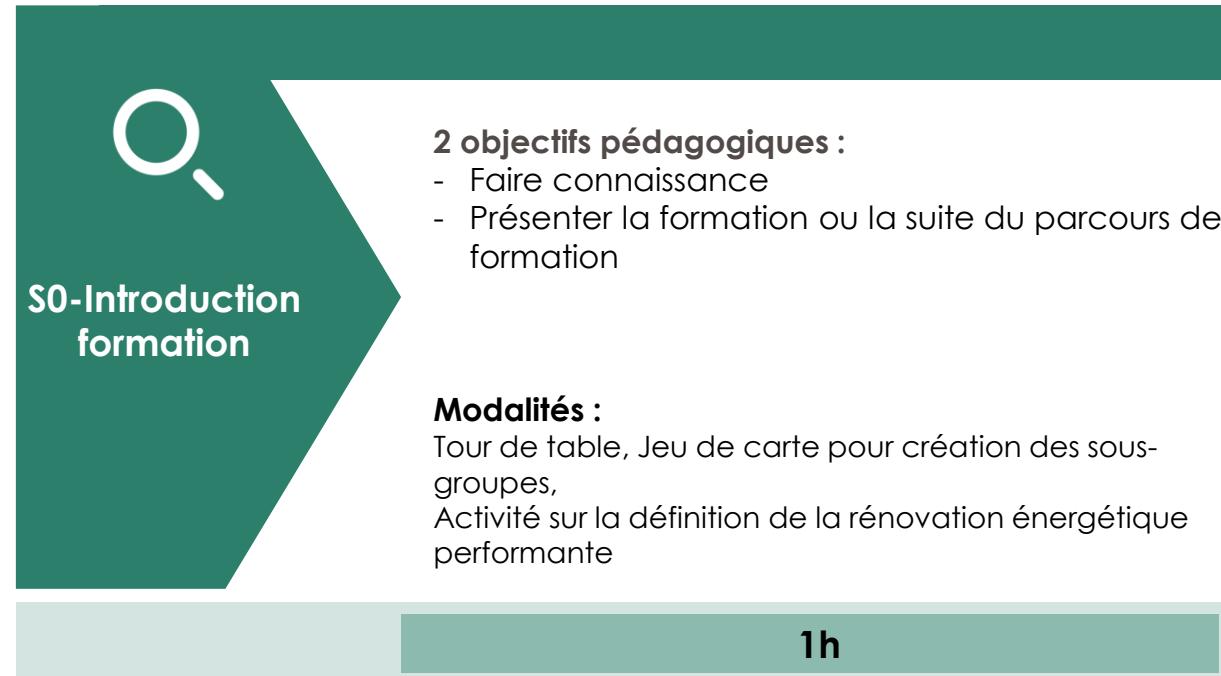
30 min

*MODALITÉS D'ÉVALUATION (non RGE)

- QCM avec cas pratiques



1. LE CONTEXTE



- **Test de positionnement RENOPERF facultatif pour le professionnel**



1. LE CONTEXTE



S1- Comprendre les enjeux d'une offre en Bouquet de travaux au regard des différents niveaux de rénovation énergétique visés et signes de qualité associés

3 objectifs pédagogiques :

- Maîtriser le contexte et les définitions des différents niveaux de rénovation énergétique et exigences associées
- Identifier les qualifications et certifications et les exigences associées
- Positionner les différents audits, leurs enjeux et leur utilisation en fonction du projet de rénovation

Modalités :

Apports théoriques,
Activité autour des différents niveaux de rénovation
Activités autour des certifications et des signes de qualité
Quiz

2h30



S2- Identifier les missions de l'entreprise, les responsabilités et assurances associées, les interfaces et la coordination entre les lots pour une offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux

Modalités :

Apports théoriques
Activité réflexion autour des missions de l'entreprise
Quiz

2h



2. LES CLES



S3a - Recueillir et analyser les besoins clients dans le but de proposer une offre de rénovation énergétique en bouquets de travaux

3 objectifs pédagogiques :

- Recueillir et analyser les besoins client
- Analyser et exploiter un audit énergétique conforme à la réglementation pour construire une offre en bouquets de travaux
- Vérifier la conformité des besoins des propriétaires par rapport aux recommandations de l'audit

Modalités :

Apports théoriques,
Etude de cas sur les besoins clients
Etude de cas 360

2h



S3b - Réaliser une proposition technique et financière, intégrant les interfaces entre lots et la coordination de chantier

3 objectifs pédagogiques :

- Réaliser une proposition technique et financière globale (intégrant les interfaces, la coordination de chantier et les travaux induits)
- Mettre à jour l'évaluation énergétique en cohérence avec les propositions travaux et vérifier l'atteinte des objectifs
- Réaliser un planning et phasage des travaux

Modalités :

Cas pratiques interfaces/interactions, évaluation, chiffrage, planification

3h



3. L'OFFRE



S4- Présenter et argumenter ses choix techniques et économiques pour vendre une offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux

4 objectifs pédagogiques :

- Connaître et appliquer les aides financières existantes en fonction de la situation et revenu fiscal du client
- Etablir le plan de financement de l'offre de rénovation énergétique en bouquet de travaux
- Savoir mener un entretien, argumenter ses choix, traiter les objections
- Se positionner et argumenter les choix techniques et économiques d'un scénario de travaux choisi et de son éventuel séquençage dans le temps

Modalités :

Apports théoriques,
Cas pratiques
Jeux de rôle

3h

**CONCLUSION – LE CAS ECHEANT,
EVALUATION FIN FORMATION (non RGE)**

30 min