

Vendre une solution solaire



Profil des stagiaires :

- Chefs d'entreprises
- Artisans
- Chargés d'affaires
- Commerciaux

Prérequis :

Savoir lire, écrire, parler français. Savoir se servir d'un ordinateur.

Durée : 1 jour / 7h

Modalités et délais d'accès :

Présentiel.

Min 6 pers, Max 12 personnes.
Intra ou inter.

Suivi de l'exécution : Feuille d'émargement et certificat de réalisation.

Description du programme :

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de développer leurs compétences en communication et en vente afin de proposer des solutions photovoltaïques à leurs clients.

Objectifs pédagogiques :

- ❖ Analyser les chiffres clés du photovoltaïque.
- ❖ Renforcer les compétences en communication et en vente.
- ❖ Maîtriser les aspects réglementaires et administratifs.
- ❖ Proposer des solutions solaire d'Edilians.
- ❖ Utiliser et argumenter le simulateur solaire.
- ❖ Traiter les objections classiques.

Contenu de la formation :

- ❖ **Analyser les chiffres clés du photovoltaïque :**
 - Expliquer l'impact de l'augmentation du prix de l'électricité.
 - Décrire l'évolution vers le passage à l'autoconsommation.
 - Synthétiser les informations issues de sondages et statistiques sur le solaire.
- ❖ **Renforcer les compétences en communication et en vente :**
 - Argumenter les raisons de vendre du solaire.
 - Savoir se présenter efficacement.
 - Questionner pour comprendre le besoin client.
 - Identifier les besoins et formuler les avantages adapter au client.
- ❖ **Maîtriser les aspects réglementaires et administratifs :**
 - Comparer les différents modes de gestion de l'énergie.
 - Expliquer les taux de TVA et les aides disponible.
 - Décrire les règles de recyclage.
 - Expliquer le principe de calcul du productible d'une installation.
- ❖ **Proposer des solutions solaire d'Edilians :**
 - Présenter les différents systèmes.
 - Associer chaque solution à son domaine d'application technique.
- ❖ **Utiliser et argumenter le simulateur solaire :**
 - Naviguer dans l'interface du logiciel et paramétrer un nouveau projet.
 - Importer, saisir ou configurer les données nécessaires au dimensionnement.
 - Réaliser un dimensionnement complet.
- ❖ **Traiter les objections classiques :**
 - Accueillir et analyser les objections avant de les traiter.

Vendre une solution solaire



Moyens techniques :

Une salle équipée d'un vidéoprojecteur, d'enceintes, d'un paperboard ou d'un tableau blanc.

Dispositions financières :

Pas de prise en charge CPF.

Tarif Intra :

2 200 € HT pour le groupe.
Frais de déplacement du formateur inclus.

Tarif Inter :

270 € HT par participant, repas inclus.
Frais de déplacement du formateur inclus.

Taux de satisfaction

Taux de satisfaction globale de la formation : **92%**

Taux de satisfaction globale de l'intervention du formateur : **96%**

Handicap :

L'Académie Edilians étudie au cas par cas les besoins spécifiques des participants souhaitant suivre la formation, afin de mettre en place les adaptations nécessaires permettant de compenser les conséquences d'un handicap.

Nous vous invitons à nous contacter le plus tôt possible si vous avez des besoins particuliers, afin que nous puissions analyser votre situation et construire ensemble les solutions les plus adaptées à votre projet de formation.

Pour tout accompagnement, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Sandra ANTUNES - Responsable Formation
academie-edilians@edilians.com



Compétences du formateur :

Formations :

Certificat Professionnel de Formation de Formateur 2024.
Technique de vente, 2024.

Expérience :

30 ans d'expérience en tant que Charpentier Couvreur puis Technicien SAV chez Edilians.
Formateur depuis juillet 2023.

Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation des compétences :



Test de positionnement avant l'entrée en formation et à l'issue.



Évaluation des acquis au cours de la formation par le formateur.

Contacts Académie Edilians :

- **Sandra ANTUNES, Responsable Formation** :
academie-edilians@edilians.com - 06 08 26 64 99
- **Manon DRESSAYRE, Adjointe Responsable Formation** :
academie-edilians@edilians.com - 06 83 47 43 92