

GAMME RÉSIDENTIELLE

- > Pompe à chaleur air/air et air/eau
- > Gainable et VMC double flux thermodynamique

PUBLIC CONCERNÉ

- > Installateurs, mainteneurs, distributeurs

OBJECTIFS

- > Être capable de déterminer et dimensionner la solution adaptée au besoin de votre client
- > Installer le matériel, réaliser la mise en service
- > Savoir réaliser la maintenance et le dépannage de l'installation

CONTENU

- > Module Commerce et Produit - 1/2 journée:
 - Présentation de la gamme produit
 - Présentation d'un argumentaire commercial
 - Présentation des accessoires et connectivité
 - Aide à la sélection et au dimensionnement
- > Module Installation - 1/2 journée:
 - Maîtriser les règles de l'art de l'installation
 - Régulation du produit et schémas internes (hydraulique, électrique, frigorifique)
- > Module Maintenance - 1/2 journée:
 - Maîtriser les opérations de mise en service, de maintenance et de dépannage
- > Module Évaluation - 1/2 journée:
 - Mise en situation avec grille d'évaluation
 - Test théorique (QCM)

PRÉREQUIS

- > Connaissances en chauffage et climatisation
- > Lecture de schémas électrique, hydraulique, et frigorifique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- > Mise à disposition d'une salle de formation, d'outils informatique
- > Formation théorique et échanges avec utilisation de différents supports pédagogiques: paper-board, vidéo-projecteur, informatique, documentation professionnelle
- > Formation technique et mise en situation sur plateau technique. La méthode pédagogique ou didactique est laissée à l'appréciation du formateur qui s'adaptera au(x) participant(s)

FINANCEMENT

- > Prendre contact avec l'OPCO et transmettre les documents pour la demande de prise en charge :
 - **Avant la formation :**
 - Convention de formation
 - Fiche de programme
 - **À l'issue de la formation :**
 - Facture
 - Attestation de fin de formation
 - Feuille d'emargement



CODE FORMATION

RES01

LE CONTEXTE

- Pour un même besoin (Climatisation, Chauffage, Ventilation) il existe une multitude de solutions. Pour remporter un marché, il est désormais impératif d'être capable de proposer la solution la plus adaptée à la configuration des lieux, au budget du client, tout en prenant en compte la sensibilité de celui-ci au bruit, au design, ou à la qualité de l'air.
- Cette formation dédiée à 100 % aux solutions adaptées aux marchés résidentiels, permettra au stagiaire de monter en compétence et en crédibilité.

DURÉE

- 2 jours

FORMATEUR

- Airwell Academy

TARIF PAR STAGIAIRE

- 600 € HT

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- 4 participants minimum et 10 maximum

NOMBRE DE SESSIONS DANS L'ANNÉE

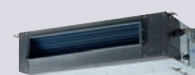
- 4 par an



HDMB Gamme couleurs



XDLF



DDMX



CDMX



FDMX



ZDAA