

CHARGE(E) D'AFFAIRE EN ENERGIES RENOUVELABLES (Version 2024)

Participer à la transition énergétique en devenant acteur de celle-ci, proposer aux particuliers des offres et services qui les aident à produire une énergie propre et durable afin de réduire leurs dépenses en énergie.

Notre formation a pour objectif de former des Chargés d'affaires à cette spécificité émergente "l'Energie". Elle vous permettra d'obtenir les compétences nécessaires pour maîtriser les techniques de vente, d'analyser les différents types d'habitations et connaître les réglementations liées à l'environnement.

Vous pourrez ainsi comprendre les problématiques et les enjeux des clients, lors de la vente de solutions et de produits complexes.

Cette formation vous apprendra à intervenir sur l'intégralité du cycle de vente, du développement de portefeuille client, jusqu'à sa fidélisation.

Formation éprouvée depuis 01 février 2023 auprès de 7 personnes

Durée: 392.00 heures (56.00 jours)

Profils des apprenants

- Une première expérience en vente souhaitée
- Une sensibilité pour notre univers
- Une motivation à toute épreuve
- Débutant accepté

Prérequis

- Pas de pré-requis

Accessibilité et délais d'accès

Place de parking prévu pour les personnes ayant un handicap

EFCE s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap. Pour cela, nous disposons d'un référent handicap que vous pourrez contacter à l'adresse suivante : contactefce@gmail.com afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en œuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

14 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Nombre d'apprenants : 11 Taux de satisfaction des apprenants : 9,5/10 Taux des abandons : 3 Taux de retour des enquêtes : 100% Taux d'insertion dans l'emploi : 8

Objectifs pédagogiques

- Développer une zone de prospection
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Appliquer une méthode d'actions commerciales
- Prospection téléphonique
- Négocier des services aux entreprises et aux particuliers
- Mise en situation terrain
- Valoriser, assurer et fidéliser un portefeuille client
- Développer une image de marque
- Connaître les différentes offres du marché de l'énergie
- Organiser son activité
- Communiquer
- Utiliser les outils informatiques

Contenu de la formation

- Module technique : Connaissance et maîtrise de l'ensemble de la gestion technique, procédure pour les projets professionnels, procédure pour les projets des particuliers (119H soit 17 jours)
 - Module Métier (70 heures) :
 - Métier de consultant en énergie de l'habitat
 - Les produits et services de production et économies d'énergies
 - Le marché du solaire en France
 - Fournisseurs et caractéristiques panneaux photovoltaïques
 - Fournisseurs et caractéristiques pompe à chaleur RO/RR
 - Reconnaissance des types d'habilitations
 - Audit énergétique
 - Module Marché de l'électricité (49 heures) :
 - L'ouverture des marchés
 - La production
 - Le transport
 - La distribution
 - Le TURPE
 - Les taxes
 - La commercialisation
- Module Règlementaire : (119 H soit 17 jours)
 - Compétence technique : - Renforcer les compétences liées aux matériaux - Acquérir de nouvelles compétences liées aux matériaux - Posséder des connaissances élargies
 - Connaître la réglementation thermique : - Actualiser ses connaissances des dispositions législatives ou incitatives - Apprendre et réaliser un Audit Énergétique
 - Connaître le cadre réglementaire des solutions de financement : - Audit du prospect sur son éligibilité au financement - Connaître les éléments pour faire une demande de financement
 - Compétences transversales : - Conseiller au client une offre commerciale - Posséder des compétences organisationnelles
- Module informatique : Apprentissage des procédures d'exécution des logiciels d'applications et logiciels spécifiques (70h soit 10 jours)
 - ZOHO CRM
 - Logiciel Financement (SOFINCO, DOMOFINANCE, CETELEM)
 - Google Drive
 - Outils de simulation devis COMWATT
 - Outils de gestion des leads DevisBox

- Module vente : Apprentissage des procédures de vente spécifique au projet de Chargé d'affaire en Energie Renouvelables : (84h soit 12 jours)
 - Autorisations des Collectes de Données
 - Préparation RDV
 - Négociation de vente en face à face
 - Fournisseurs partenaires

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

- Patrick FITOUSSI : expert depuis 15 ans en panneaux photovoltaïques et dans l'énergie

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Evaluation de pré-formation
- Evaluation de la formation à chaud et à froid

Formation présentielle

Prix : 11760.58