



Devenir Conseiller Technique en Énergies Renouvelables

L'objectif global de cette formation est de doter les apprenants des compétences techniques et commerciales nécessaires pour exceller dans la vente de solutions d'énergie renouvelable. En combinant une compréhension approfondie des technologies vertes avec des techniques de vente et de négociation adaptées, cette formation vise à former des professionnels capables de promouvoir efficacement des solutions durables, tout en répondant aux besoins spécifiques des clients et en contribuant activement à la transition énergétique.

Durée: 35.00 heures (5.00 jours)

Profils des apprenants

- ◆ Commerciaux et Vendeurs : Professionnels de la vente ayant déjà une expérience dans d'autres secteurs et souhaitant se reconvertir ou se spécialiser dans le domaine des énergies renouvelables. Commerciaux débutants ou juniors, récemment embauchés dans des entreprises du secteur énergétique.
- ◆ Responsables Commerciaux : Managers ou responsables d'équipes commerciales cherchant à développer ou renforcer leurs compétences spécifiques à la vente de solutions énergétiques renouvelables.
- ◆ Consultants en Énergie : Consultants en énergie ou en développement durable souhaitant élargir leur champ de compétences pour intégrer des aspects commerciaux dans leur activité.
- ◆ Professionnels du Secteur Énergétique : Employés d'entreprises de services énergétiques (ESCO), installateurs de systèmes d'énergie renouvelable, ou autres acteurs du secteur souhaitant acquérir des compétences commerciales.
- ◆ Entrepreneurs et Indépendants : Entrepreneurs ou freelances opérant dans le domaine des énergies renouvelables, cherchant à développer des compétences en vente et stratégie commerciale pour mieux commercialiser leurs produits et services.

Prérequis

- Expérience Professionnelle : Une expérience préalable en vente ou en relation client est recommandée mais non obligatoire.
- Connaissances Techniques : Aucune connaissance technique préalable en énergie renouvelable n'est requise, bien que des notions de base en environnement ou en développement durable puissent être un atout.
- Disposer d'un moyen de locomotion
- Motivation : Un fort intérêt pour les énergies renouvelables et une motivation à développer des compétences commerciales dans ce secteur sont essentiels pour tirer le meilleur parti de cette formation.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, lors de l'inscription à nos formations, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux préalablement identifiés pour offrir le soutien nécessaire.

7 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Implication des participants:

- Nombre répondants au questionnaire de satisfaction à chaud /nombre d'inscrits

Motivation à suivre le parcours:

- Taux complétion global formation
- Taux de participation
- Taux de complétion des évaluations (quizz et projets)
- Taux de complétion des activités en collectif

Réussite apprentissage:

- Taux de réussite aux évaluations
- Taux de réussite aux activités
- Appréciation mentor

OVO FORMA | 445 BOULEVARD GAMBETTA TOURCOING 59200 | Numéro SIRET : 93420240900017 |

Numéro de déclaration d'activité : 32591294059 (auprès du préfet de région de :)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

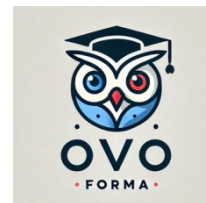
OVO FORMA

445 BOULEVARD GAMBETTA

59200 TOURCOING

Email : mhoffmann.ovoforma@gmail.com

Tel : +33646403173



Satisfaction des parties prenantes:

- Taux de satisfaction participant, client, formateur

Objectifs pédagogiques

- Acquérir une compréhension globale des énergies renouvelables et des solutions énergétiques associées, afin de pouvoir maîtriser les produits disponibles sur le marché et être en mesure de présenter efficacement leurs avantages techniques.
- Développer des compétences commerciales adaptées au secteur de l'énergie, incluant la maîtrise des techniques de vente et de négociation, afin de conclure efficacement des transactions avec les clients.
- Développer des stratégies pour établir et entretenir des relations durables avec les clients, en vue de favoriser leur fidélisation et de stimuler les recommandations.
- Analyser les dynamiques du marché des énergies renouvelables afin de concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée et performante.
- Exploiter les outils de marketing digital pour accroître les ventes tout en intégrant des pratiques commerciales éthiques dans le secteur des énergies renouvelables.

Contenu de la formation

- Module 1 : Connaissance des produits
 - Présentation des différentes sources d'énergie (pompe à chaleur, poêle à granulés et bois, isolation, panneaux solaires, VMC.).
 - Comparaison avec les énergies fossiles.
 - Cadre réglementaire et législatif.
- MODULE 2 : Techniques de Vente et Négociation
 - Cycle de vente en B2B et B2C.
 - Techniques de prospection efficace.
 - Argumentaires de vente adaptés.
- MODULE 3 : Relation Client et Fidélisation
 - Conception d'un devis RGE.
 - Techniques de gestion de la relation client (CRM).
 - Stratégies pour construire la confiance et la satisfaction client.
 - Gestion des réclamations.
 - Programmes de fidélité et suivi post-vente.
 - Communication personnalisée avec les clients.
 - Études de cas sur la fidélisation dans le secteur de l'énergie.
- MODULE 4 : Analyse du Marché et Stratégie
 - Étude des tendances du marché et des innovations technologiques.
 - Analyse SWOT du marché et de l'entreprise.
 - Élaboration d'une stratégie commerciale adaptée aux segments cibles.
 - Outils pour anticiper les évolutions du marché.
 - Planification et mise en œuvre de campagnes commerciales.
- MODULE 5 : Communication et Éthique dans la Vente
 - Introduction au marketing digital (SEO, réseaux sociaux).
 - Stratégies de communication en ligne.
 - Gestion de la e-réputation.
 - Pratiques de vente éthiques et respectueuses de l'environnement.
 - Responsabilité sociale des entreprises (RSE).
 - Communication responsable avec les clients.

Organisation de la formation

OVO FORMA | 445 BOULEVARD GAMBETTA TOURCOING 59200 | Numéro SIRET : 93420240900017 |

Numéro de déclaration d'activité : 32591294059 (auprès du préfet de région de :)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

OVO FORMA

445 BOULEVARD GAMBETTA

59200 TOURCOING

Email : mhoffmann.ovoforma@gmail.com

Tel : +33646403173



Équipe pédagogique

Afin de vous fournir la meilleure expérience d'apprentissage et la plus adaptée à vos besoins, nous avons sélectionné pour vous un de nos formateurs les plus qualifiés du marché et certifié par Renta Home.

Profil :

Expérience en indépendant et en grands groupes

Compétences techniques en Energies Renouvelables spécialisées sur vos thématiques

Compétences pédagogiques dans la compréhension du besoin du public et l'adaptation du contenu du programme sur mesure

Compétences en animation de formation

Et bien sûr, sa motivation à vous offrir toutes les clés pour vous faire réussir demain!

Ressources pédagogiques et techniques

- Des cours en présentiel avec un formateur dédié qui conseille, évalue et donne des feedbacks constructifs et actionnables en situation de travail
- Des cas pratiques et exemples concrets pour ancrer les savoirs et savoir-faire
- Des quizz et activités d'entraînement pour tester ses acquis
- Études de cas : Analyse de scénarios réels du secteur des énergies renouvelables pour comprendre les défis commerciaux et proposer des solutions adaptées.
- Jeux de rôle : Simulations de situations de vente et de négociation pour permettre aux participants de pratiquer et d'améliorer leurs compétences dans des conditions réalistes.
- Projets individuels et en groupe : Réalisation de projets qui intègrent les différentes compétences développées au cours de la formation, avec une présentation finale pour évaluer les acquis.
- Des ressources et templates à utiliser et réutiliser au quotidien
- Supports de formation: Documents numériques et imprimés : Présentations, fiches techniques, et guides détaillés sur les énergies renouvelables et les techniques de vente, mis à disposition des participants. + Manuels spécialisés : Livres et publications spécifiques au secteur des énergies renouvelables et au commerce B2B/B2C.
- Outils CRM et logiciels d'analyse : Utilisation de logiciels spécialisés pour les sessions pratiques, permettant aux participants de se familiariser avec les outils qu'ils utiliseront dans leur travail quotidien.
- Matériel Audiovisuel
- Salle de formation équipée : Un espace confortable et adapté, avec un mobilier modulaire permettant d'organiser des ateliers en petits groupes et des présentations en plénière avec accès à Internet haut débit.

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

- Evaluation du niveau en début de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long du parcours(activités de mise en pratique)
- Evaluation finale en fin de formation en situation concrète
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Prix : 2500.00