



MODULE FEEBAT : VALORISER SA MENTION RGE POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

OBJECTIFS

Comprendre la valeur ajoutée du RGE
Apprendre à conseiller son client
Savoir diagnostiquer le besoin du client
Proposer une offre d'amélioration énergétique en lien
Savoir convaincre

CONTENU

- Le RGE, un atout pour mieux s'organiser au niveau commercial et optimiser son fonctionnement.
- Le RGE, pour mieux répondre aux attentes de nos clients.
- Se positionner comme conseil auprès de son client.
- Diagnostiquer le vrai besoin du client.
- Concevoir et argumenter une offre d'amélioration énergétique, à partir des besoins du client.
- Convaincre son client de la pertinence de son offre.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les fondamentaux de son métier.

PUBLICS

Artisans, compagnons, chargés d'affaires, salariés ou indépendants

VALIDATION

Attestation de fin de formation (article L. 6353-1 du Code du travail)

MODALITÉS DE VALIDATION

Dispositif d'appréciation des résultats prévu par le Greta (article L 6353-1 du code du travail)

SERVICES VALIDEURS

Le Greta délivre une attestation des acquis

TARIF

210 € net de taxe

DURÉE INDICATIVE

7 heures

A NOTER

Cette attestation peut être valorisée dans le cadre d'une certification TEPEB (TEchnicien de la Performance Énergétique du Bâtiment)

Contacts

GRETA GRENOBLE

Centre Permanent du Bâtiment, Grenoble
75 bis avenue Rhin et Danube
38100 GRENOBLE