

Objectifs :

- Connaître des notions générales sur le solaire, l'éolien, la géothermie, l'hydrothermie et la biomasse ;
- Evaluer la nature et les enjeux des installations à réaliser.
- Déterminer et dimensionner les installations adéquates.
- Proposer des solutions adaptées.
- Savoir valoriser sa proposition commerciale.

Programme :

1^{ère} Journée

Matin et après-midi

- Accueil et présentation ;
- Introduction sur les enjeux : énergies, santé, environnement, social, économie ;
- Le marché des énergies renouvelables en France : chiffres, position des pouvoirs publics, type de matériels et évolution de l'offre des constructeurs ;
- Les aspects administratifs : étude de faisabilité, aides disponibles (champs d'application et limites), assurances ;
- Les normes d'aujourd'hui : RT 2005 et Grenelle de l'environnement ;
- Les besoins du bâtiment : maison dans le résidentiel et bâtiment dans le tertiaire ;
- Le solaire : notions sur le solaire, dimensionnement des installations et performances rapportées, des solutions pour l'eau chaude sanitaire, le chauffage hydraulique, le chauffage air/air, le photovoltaïque ;
- L'éolien : notions sur l'éolien, choix du site, calculs de productivité, divers matériels et modèles, stock batteries ou réseau ;
- Séance de « questions-réponses ».

2^{ème} Journée

Matin et après-midi

- La géothermie : le puits canadien ou puits provençal et sa climatisation par absorption ;
- L'hydrothermie : choix de l'emplacement, calcul de rendement, dimensionnement de l'installation ;
- La biomasse : les ressources, les rendements, les installations possibles, le bois énergie, la méthanisation ;
- les précautions de sécurité pour chaque énergie renouvelable ;
- La maintenance des installations en énergies renouvelables ;
- Démarche commerciale :
 - identifier les besoins et les attentes du client
 - argumenter de façon adaptée à la demande
 - vendre une installation et suggérer un comportement
 - préparer la visite préalable au devis
- Etude de cas / Retour sur Expériences / Données techniques et scientifiques / Mises en situation
- Séance de « Questions – Réponses »

Public concerné : tous les professionnels du bâtiment

- Electriciens
- Plombiers
- Chauffagistes
- Bureau d'études et Architectes
- Maîtres d'œuvre

Pré-requis :

Aucune.

Dates :

Les dates de sessions sont disponibles sur notre site : www.ifeco.fr

Ce stage peut être associé à d'autres stages dont les thèmes sont complémentaires.

Participation :

Un minimum de 6 personnes est nécessaire. 12 pers. maximum pour la pratique.

Lieu :

Dans nos locaux ou sur votre site (nous contacter).

Prix total par personne :

Nous consulter (droit individuel à la formation, fonds de formation, ASSEDIC, OPCA, etc.)

Hébergement - alimentation :

A charge des stagiaires

Horaires :

9h00 à 12h30 – 14h00 à 17h30