



Programme de formation Forma-Invest

Formation à distance et en entreprise

Adresse : 4 impasse des Boutons d'Or, 44860 Pont Saint Martin

Contact : Julien THIBAUT, formateur, référent pédagogique et handicap

Tel : 06 83 56 35 53 – julien.forma.invest@gmail.com

1. Votre formation

Intitulé : De la technique à la vente : professionnaliser son approche du photovoltaïque

Durée : 2 jours (14 heures)

Public visé : professionnels de l'immobilier, du bâtiment, du conseil et de la vente

Prérequis : aucun

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

1. Acquérir les fondamentaux techniques et réglementaires du photovoltaïque :

- Expliquer le fonctionnement d'une installation photovoltaïque
- Identifier les règles administratives, légales et fiscales de base
- Analyser les avantages économiques et écologiques du solaire

2. Choisir une solution photovoltaïque adaptée à chaque situation client :

- Comparer les différents matériels disponibles (panneaux, onduleurs, batteries)
- Sélectionner la solution adaptée aux besoins et au budget d'un client
- Évaluer la rentabilité d'un projet et identifier les aides financières disponibles

3. Agir efficacement dans la vente et le suivi de projets photovoltaïques

- Présenter et accompagner le client dans la mise en œuvre d'une offre photovoltaïque claire, structurée et conforme aux démarches administratives et financières.
- Argumenter et défendre un projet solaire avec des éléments techniques et commerciaux adaptés

2. Programme de la formation

Jour 1 – Analyser et évaluer le potentiel photovoltaïque

Module 1 – Découverte du marché du solaire

Contenu : Pourquoi choisir l'énergie solaire aujourd'hui ? Contexte réglementaire et aides financières, état du marché et perspectives.

Activité : Quiz interactif sur les idées reçues.

Module 2 – Fonctionnement et composants d'une installation

Contenu : Effet photovoltaïque expliqué simplement, présentation panneaux, onduleurs, batteries, gestion de l'énergie, comparatifs types de pose et modèles d'utilisation.

Activité : Étude de cas – analyse de schémas d'installations types.

Jour 2 – Construire et sécuriser son projet

Module 3 – Évaluer ses besoins et dimensionner son installation

Contenu : Analyse consommation, estimation du potentiel solaire, choix configuration selon objectifs, évaluation budget et rentabilité.

Activité : Atelier pratique avec outil d'estimation simplifié.

Module 4 – Trouver un installateur de confiance

Contenu : Certifications et assurances, lecture et décryptage d'un devis, garanties, SAV et entretien, arnaques courantes et bonnes pratiques.

Activité : Analyse comparative de devis – simulation de choix final.

3. Modalités pratiques

- Formats : présentiel (dans l'entreprise) ou distanciel (visioconférence adaptée)
- Horaires type : 9h00 – 12h30 et 13h30 – 17h00
- Matériel fourni : supports pédagogiques (fiches mémo, grilles d'analyse, présentations)
- Matériel à prévoir : ordinateur ou tablette connectée à internet, carnet de notes

4. Modalités d'encadrement et d'accompagnement

Forma-Invest assure un accompagnement pédagogique tout au long de la formation :

- Le formateur anime la session, répond aux questions en direct et propose des temps d'échanges.
- Un suivi individualisé est mis en place via des évaluations régulières (quiz, études de cas, exercices).
- Les participants peuvent solliciter un temps complémentaire d'échange après la session pour approfondir certaines notions.
- En cas de besoin particulier (organisation, rythme d'apprentissage, handicap), le formateur adapte les modalités pédagogiques et propose des solutions personnalisées.

5. Prix de la formation

Coût pédagogique : 1666,67 € HT

TVA (20%) : 333,33 €

Total TTC : 2 000 € TTC

Modalités de règlement : Virement bancaire

6. Conditions d'accueil et accessibilité

Forma-Invest ne reçoit pas de public dans ses propres locaux. Nos formations se tiennent soit à distance, soit dans les locaux de l'entreprise cliente.

En cas de besoins spécifiques (mobilité, organisation, vision, audition), une adaptation peut être proposée après échange préalable avec le formateur.

7. Modalités pédagogiques et d'évaluation

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques et exemples concrets
- Études de cas et mises en pratique
- Quiz, échanges interactifs, ateliers
- Documents remis : fiches mémo, grilles d'analyse, supports visuels

Évaluation des acquis :

- QCM « à chaud » en fin de formation
- QCM « à froid » quelques semaines après
- Mini-dossier projet final (fiche profil installation idéale)

Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.