



Je m'initie à la
Rénovation
Performante



J'apprends à
vendre en
groupement



Je réalise
mon 1er chantier
en groupement

PARCOURS
FORMATION-ACTION
DORéMI



En salle ⌚ 2 x 8h
12 à 20 stagiaires

Chez le client : mise en pratique avec le formateur



Sur chantier pédagogique

⌚ 3 x 9h



1 groupement (4 à 5 stagiaires)

MODULE 1

Les fondamentaux de la rénovation performante

- Comprendre le contexte, l'intérêt et les bénéfices de la rénovation performante
- Découvrir ce que signifie le travail en collectif, le groupement, le réseau Dorémi
- Repérer les techniques de la performance thermique
- Identifier les outils techniques, économiques, organisationnels, financiers et commerciaux

MODULE 2



5h

Deux chantiers pédagogiques A et B. 2x9h

ELAT :

Analyse in situ (caractéristiques du bâti, analyse hygrothermique, déterminants de l'isolation, niveau d'étanchéité accessible, modes de renouvellement d'air, qualification de la production de chaleur)

2h

Construire et optimiser une offre en collectif : mise en pratique sur cas réel (en salle)

2h

Présenter une offre technique et commerciale : mise en pratique in situ

MODULE 3



2h

Sur chantier pédagogique A ou B. 9h

2h

Planifier et organiser son chantier

- Planification des travaux, interactions avec le client

5h

Assurer la performance énergétique et la satisfaction du client

- Autocontrôles de l'enveloppe in situ, dont test d'étanchéité à l'air pédagogique

2h

- Autocontrôles des systèmes, réglages et mise en service, réception des travaux

Validation de l'offre par le ménage

Je joue collectif : préparation et retour d'expérience terrain – en parallèle des modules



En salle



⌚ 4 x 8h



2 à 3 groupements

J1 - PRÉPARONS

Fonctionner en groupement

- Travailler ensemble, co-construire, s'organiser en collectif

Animer un État des Lieux Architectural et Technique : ELAT

- Contexte, analyse de la pratique, outils et méthodes

J2 - VENDONS

Construire et optimiser une offre en collectif

- Examen critique des devis (redondances, imprécisions, techniques inadaptées) et mise au point collective d'une offre équilibrée

Présenter une offre technique et commerciale

- Posture, argumentaires commerciaux, outils de présentation

J3 - FAISONS

Planifier et organiser son chantier

- Mettre le client au centre
- Méthode d'organisation, outil de planification
- Artisan impliqué/client satisfait

Assurer la performance énergétique et la satisfaction du client

J4 - APPROFONDISONS

Piloter un groupement

- Définition et répartition des rôles
- Posture et leadership

Rénover par étapes sans dégrader la performance énergétique à terme

- Préserver = prévoir, anticiper
- Retours d'expériences, études de cas

75h de formation au total soit :



3,5 jours sur 2 chantiers



6 jours en salle