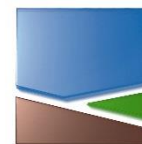




Formation Technico-Commerciale – FTC-8 Gamme Pompes à Chaleur Air/Eau et Hybrides VITOCAL / VITOCALDENS / VITOLACALDENS



Personnes concernées : Personnel de l'entreprise partenaire de la marque en charge de la démarche technico-commerciale : **Chef d'entreprise, Technico-Commercial(e), Chargé d'affaires**

Prérequis : Connaissances des systèmes de chauffage à boucle d'eau chaude

Objectifs pédagogiques : Positionner au mieux les solutions PAC et Hybride Viessmann lors de l'entretien commercial avec le client prospect

Finaliser l'offre en vue d'une préconisation permettant un fonctionnement optimal

Méthode pédagogique : Salles de cours avec exposés - Utilisation de supports multimédias - Salles techniques avec matériels en fonctionnement - Remise de documentations

Durée : 8 heures (1 jour)

N° de déclaration d'activité : 41.57.026.81.57

Coût : Gratuit

8h30 Accueil et réception
Présentation de la journée

Viessmann à vos côtés – présentation de l'entreprise Viessmann (Photo WP L08 – 1982)

8h45 – 12h15 **Le marché**
Marché du neuf /Rénovation

Points réglementaires

- Impact de l'ErP / ELD sur l'offre produit
- Les aides fiscales : conditions d'obtention

Les points clés pour se chauffer avec une Pompe à Chaleur ou un système Hybride

- Principe de fonctionnement d'une PAC et d'une climatisation
- Notion de coefficient de performance
- Grandeurs influençant la performance globale (régime d'eau et mode de régulation, schémas hydrauliques, mode de fonctionnement, dimensionnement)
- Intérêts du ballon tampon ?

12h15 – 13h30 Déjeuner

13h30 – 18h00 **Les solutions PAC Viessmann**

- Présentation des points clés et des différences entre gamme 100/200/300
- Les possibilités hydrauliques
- Les accessoires
- Les limites de fonctionnement

Les opérations commerciales

En fonction de l'actualité, liées à la gamme PAC Viessmann

Etudes de cas avec utilisation d'outils d'aides à la vente et chiffrage de solutions Viessmann