



Prospecter et convaincre les porteurs de projet de chaleur renouvelable

Les pratiques gagnantes pour lever des projets de chaleur renouvelable
Code module : ENERGI11
Mis à jour le : 25/03/2024

95%
des stagiaires
recommandent cette
formation

Objectifs de formation

- Organiser son action de prospection en fonction des cibles au regard des potentialités du territoire
- Obtenir des rencontres de prospection auprès de cibles qualifiées (porteurs de projet et les acteurs du territoire)
- Donner envie aux cibles rencontrées d'activer un projet
- Assurer le suivi des cibles activées

Durée

21h

Public

Les animateurs chaleur (bois, solaire, géothermie, méthanisation, chaleur fatale, réseaux de chaleur et de froid)
Les CEP
Les Contrats de développement des EnR
Les chargés de mission PCAET, développement économique
Les chargés de mission des chambres consulaires
La priorité sera donnée aux stagiaires de la région organisatrice.

Pour les sessions organisées en région, la priorité sera donnée aux participants de la région organisatrice.

La Mission HANDICAP de l'ADEME est à votre écoute pour l'accueil et la formation des personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap. [Nous contacter](#) pour toute demande.

Pré requis

Aucun

Tarif

Coûts pédagogiques pris en charge par l'ADEME

Toute absence non justifiée sera facturée comme précisé dans l'article 4 de nos [conditions générales de vente](#).

Programme

Parcours 1- E-learning « fondamentaux sur les EnR »

Un parcours de sensibilisation en e-learning sur les filières chaleur renouvelable à effectuer avant la formation en présentiel

- Place et enjeux de la chaleur renouvelable
- Fondamentaux sur les 6 filières : réseaux de chaleur et de froid, géothermie, solaire thermique, biomasse, récupération de chaleur fatale, méthanisation
- Cas pratiques d'application

Parcours 2- « prospecter et convaincre »

Une ressource en e-learning proposée par CEGOS (durée de quelques minutes), à réaliser avant la formation en présentiel

- Un diagnostic de ses talents de prospecteur
Une formation de 2 jours en présentiel « prospecter et convaincre » - objectifs :

- Introduire le principe de prospecter
- Préparer son plan de prospection en qualifiant les cibles au regard des opportunités chaleur du territoire
- Les composantes d'un plan de prospection
- Réussir le 1er contact pour maximiser la prise de RV
- Réussir le 1er entretien pour inciter efficacement le passage à l'action du prospect
- Entretenir la dynamique par la relance et le suivi
- Compléter, finaliser et suivre son plan de prospection

Un accompagnement d'1h30, un mois après la formation en présentiel pour :

Suivre et accompagner en classe virtuelle animée par le formateur les stagiaires dans leurs pratiques

Parcours 3- « ressources complémentaires »

Des ressources en e-learning sélectionnées sur les fondamentaux du changement de comportement (conception ADEME – extraits de la formation CHANGE05) d'environ 2 heures, pour comprendre les leviers d'actions possibles pour faire passer à l'action

Des ressources en e-learning proposées par CEGOS (environ 10 mn) :

- Une vidéo « pratiquer le questionnement avec SAFI »
- Module d'e-learning « argumenter en fonction du profil du client ».

Modalités pédagogiques

Un parcours constitué d'une partie en e-learning, de 2 jours en présentiel et d'un accompagnement via une classe virtuelle

Modalité d'évaluation

Questionnaire d'évaluation à chaud

Equipe pédagogique

Formateurs : Laurent BOBY, Philippe LETREGUILLY, Corinne BILLON
Equipe pédagogique ADEME : Responsable pédagogique : Natalie BAART, Responsable technique Simon THOUIN, Service Forêt, Alimentation et Bioéconomie ADEME

Conception e-learning : CAFOC Dijon et INDDIGO

Conception présentiel : CEGOS et INDDIGO

Prochaine(s) session(s)

Il n'y a pas de sessions programmées à ce jour