

03 - 02

## Isolation 2 : L'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

**PUBLIC**Vendeur Interne,  
Commercial**PRÉREQUIS**Posséder les bases de  
l'isolation**DURÉE**

2 jours / 14 heures

**NIVEAU spécialisation 2**Approfondissement  
Acquisition d'une maîtrise**OBJECTIFS****SAVOIR-FAIRE commercial**

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

**SAVOIR technique**

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation d'une isolation par l'extérieur
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, Avis techniques ...)

**PROGRAMME**

Permet d'identifier les atouts de ses propres systèmes ITE et de mieux les vendre

**LES ATOUTS DE L'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR**

Les leviers du développement de l'ITE : RE 2020, aides financières  
 Les avantages de l'ITE neuf et rénovation : comparaison avec l'isolation par l'intérieur ou répartie

**LES SOLUTIONS D'ISOLATION PAR L'EXTÉRIEUR**Rappels : les indices techniques de l'isolation (U,  $\psi$ , R,  $\lambda$ )

- les lire, les comprendre, savoir ce qu'est un bon niveau d'isolation

Les procédés, les industriels, le marché et la mise en œuvre des différents systèmes :

- enduits hydrauliques ou organiques sur isolant, bardages rapportés, végétations, vêtements, solution Thermopierre ...

Les avantages et les limites de chaque procédé

**LA PRISE EN MAIN DE SON SYSTÈME « ENDUIT OU PEINTURE SUR ISOLANT »**

Qu'est-ce qu'un système ITE ?

- Agrément technique européen, compatibilité des produits du système, kits fabricants

La composition des « kits fabricants » : fixations, isolants, sous-enduit, armatures, finitions...

Les critères de choix des éléments des différents systèmes

La mise en œuvre et le traitement des points singuliers

**LA MOBILISATION DES CONNAISSANCES ACQUISES**

Les questions que le client particulier ou professionnel peut poser :

- s'y confronter pour être à l'aise une fois en situation

Les questions clés à poser pour conseiller et argumenter :

- motivations du client, contraintes techniques et solutions

Outils  
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences  
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »