



## Rénovation RENO 2

# Réussir son chantier de rénovation : du diagnostic à la vente

### PROFILS

Artisans,  
chefs d'entreprises.

### LIEUX

- Vaujans (93)  
- Chambéry (73)

### DURÉE

1 jour - 7 h

### TARIF

250 € HT\* - Déjeuner inclus,  
soit 299 € TTC

### DATES 2010

Voir le calendrier  
en cahier central

### BULLETIN D'INSCRIPTION

Bulletin ISOVER page 59

\* Prise en charge possible  
par votre OPCA, contactez-nous.

## Objectifs du stage

- ▶ Améliorer ses performances commerciales grâce aux outils d'aide à la vente "Confort & rénovation"
- ▶ Savoir présenter et argumenter les aides fiscales (crédit d'impôt, Eco-PTZ, ...)

## Thèmes théoriques

- ▶ Que faire dans le cas d'une isolation existante ?
  - Les principales préconisations
- ▶ Les questions clés à poser pour :
  - Identifier les besoins du client
  - Réussir sa montée en gamme
- ▶ Connaître et maîtriser les outils Confort & Rénovation
  - Fiche de diagnostic
  - Devis type
  - Les règles de bonnes mises en œuvre

## Thèmes pratiques

- ▶ Simulation d'entretien de vente