



Prospecter et convaincre les porteurs de projet de chaleur renouvelable

Les pratiques gagnantes pour lever des projets de chaleur renouvelable

Code module : ENERGI11

Objectifs de formation

- **Comprendre** la place et les enjeux de la chaleur renouvelable
- **Connaitre** les fondamentaux des 6 filières chaleur renouvelable et de récupération
- **Identifier** et établir un plan de prospection des cibles au regard des potentialités de territoire
- **Sensibiliser**, argumenter et convaincre les potentiels porteurs de projet de chaleur renouvelable

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.

Pré requis

Aucun

Tarif

Gratuit

Programme

1- Une partie distanciel

Un parcours de sensibilisation en e-learning sur les filières chaleur renouvelable (environ 4 heures)

- 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

Des ressources sélectionnées sur les fondamentaux du changement de comportement en e-learning (conception ADEME) d'environ 2 heures :

- Dans parcours « diversifier les approches » : « quelle légitimité pour agir »
- Dans parcours « agir sur l'individu » : « sensibiliser et persuader » et « faire faire et engager »

Une ressource proposée par CEGOS (quelques minutes) :

- Un diagnostic de ses talents de prospecteur

2- Une session en présentiel de 2 jours

- 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

Complétée par quelques 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 »

3- Un accompagnement un mois après la session en

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 : Virginie Rocheteau, Danièle Cerneau, Pierre-Louis Cazaux, Simon Thouin ADEME

Conception e-learning : CAFOC Dijon et INDDIGO

Conception présentiel : CEGOS et INDDIGO

présentiel

Accompagnement en classe virtuelle pour partager son plan de
prospection et/ou son argumentaire

ADEME, Agence de la transition écologique - Siège social : 20, avenue du Grésillé – 49004 Angers Cedex 01

RCS ANGERS 385 290 309 00454 - Code NAF : 8413Z - N°Agrément : 52 49 020 78 49 - Site web : www.ademe.fr

Prochaine(s) session(s)

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