



## 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 : 22/07/2021**

94%

des stagiaires  
recommandent  
cette formation

### Objectifs de formation

- **Comprendre** la place et les enjeux de la chaleur renouvelable
- **Connaître** 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

#### **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

### 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

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 ».

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](http://www.ademe.fr)

## Prochaine(s) session(s)

**E-learning : Du 13 Mai au 06 Juillet 2022**

**Présentiel : Du 02 au 03 Juin 2022**

**Classe virtuelle :**

**- Groupe 1 : Le 06 Juillet 2022 de 09h00 à 10h15**

**- Groupe 2 : Le 06 Juillet 2022 de 10h30 à 11h45**

Normandie - ROUEN

Date limite d'inscription: 06/05/2022

Nombre maximum de participants: 12

---