



## Prospecter et convaincre les porteurs de projet de chaleur renouvelable

Les pratiques gagnantes pour lever des projets de chaleur renouvelable  
Code module : ENERG111  
Mis à jour le : 26/12/2022

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.

Cette formation est réservée en priorité 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

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 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)

**E-learning : Du 04 Mai au 26 Juin 2023**

**Présentiel : Du 25 au 26 Mai 2023**

**Classe virtuelle : Le 23 Juin 2023 de 14H00 à 17H00**

Pays de la Loire - ANGERS

Date limite d'inscription: 07/04/2023

Nombre maximum de participants: 12

---

**E-learning : Du 07 Septembre au 27 Octobre 2023**

**Présentiel : Du 28 au 29 Septembre 2023**

**Classe virtuelle : Le 27 Octobre 2023 de 09H00 à 12H00**

Auvergne-Rhône-Alpes - LYON

Date limite d'inscription: 11/08/2023

Nombre maximum de participants: 12

---

**E-learning : Du 14 Septembre au 10 Novembre 2023**

**Présentiel : Du 05 au 06 Octobre 2023**

**Classe virtuelle : Le 10 Novembre 2023 de 09H00 à 12H00**

Bourgogne-Franche-Comté - BESANCON

Date limite d'inscription: 18/08/2023

Nombre maximum de participants: 12

---