

# FORMATION ACTION DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT à la rénovation performante des maisons

renovation-doremi.com

## PUBLIC CONCERNÉ

Artisans indépendants,  
chefs d'entreprises  
artisanales du bâtiment,  
et chefs d'équipe

## DURÉE

24 heures  
réparties sur 3 jours  
(consécutifs ou non)

## COÛT

1 050 €\*  
\* hors cofinancements  
mobilisables selon profil  
et zone géographique

## EFFECTIF

Minimum : 6 personnes  
Maximum : 16 personnes

Personnes en situation  
de handicap, nous pouvons  
étudier avec vous les solutions  
d'adaptation de  
la formation

Contact référent handicap :  
[Violaine Bourgeon](#)

04 87 96 01 90

formation@  
renovation-doremi.com



Dorémi SAS Solidaire  
Bâtiment Ineed  
1 rue Marc Seguin  
26300 Alixan - ROVALTAIN

NDA 84 26 02536 26 DREETS ARA  
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59

V1 / juin 2024



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Intégrer la rénovation performante en groupement dans ses pratiques professionnelles** (techniques et commerciales).
- **Utiliser des solutions techniques pratiques et des produits** afin de garantir la qualité et la performance de la rénovation. Disposer d'outils, de méthodes et d'astuces pour simplifier le chantier.
- **Gérer de la rénovation par étapes et performante à terme** : identifier les points d'interfaces techniques et apporter des solutions.
- **Réaliser un « ELAT » organisé en équipe** suivant la méthode Dorémi pour établir et concrétiser un programme de travaux de rénovation complète performante.
- **Vendre les projets de rénovation performante à plusieurs** grâce à la force commerciale d'une équipe : réaliser une découverte clients en collectif, cibler les motivations, commercialiser en équipe, utiliser des processus et outils efficaces ciblant des particuliers qui réalisent des volumes de travaux importants...

**NOUVELLE  
FORMULE**



## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- **Obtenir et vendre des chantiers de rénovation performante.**
- **Réaliser des chantiers complets selon un référentiel qualité** pour atteindre réellement une très haute performance énergétique.
- **Travailler plus fluidement et agréablement en équipe avec des professionnels du réseau** qui partagent des techniques communes, des approches commerciales et une même vision de la rénovation.
- **Être reconnu en tant que professionnel spécialiste** de la rénovation complète et performante en intégrant un réseau.
- **Positionner son entreprise comme acteur majeur de la transition énergétique.**
- **Agir et donner encore plus de sens** à son métier pour soi et ses équipes (précarité énergétique, changement climatique, emplois locaux...).



## BÉNÉFICES

- **Apport de chantiers** dans le cadre du réseau Dorémi.
- **Mise en pratique des apprentissages.**
- **Accompagnement commercial, organisationnel et technique** dans le cadre du réseau Dorémi.
- **Mise en relation avec des propriétaires qualifiés.**



## PRÉREQUIS

- Être **un professionnel du bâtiment** en activité
- Maîtriser l'une **des compétences** suivantes :
  - > Isolation intérieure et plancher bas
  - > Isolation toiture et plancher haut
  - > Isolation extérieure (enduits et bardage)
  - > Menuiseries extérieures
  - > Etanchéité à l'air
  - > Chauffage / eau chaude sanitaire (ecs) / régulation
  - > Ventilation
  - > Électricité



## MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

La formation alterne **échange de pratiques et partage d'expertise**, retours d'expérience, apports d'outils et éléments techniques au travers d'études de cas et d'activités individuelles ou de groupe.



## QUALITÉ DES INTERVENANTS

Les intervenants sont **des formateurs accompagnateurs experts formés à la méthodologie Dorémi**. Architectes, ingénieurs-conseils, techniciens en bureau d'études ou encore artisans intervenant sur des chantiers de rénovation performante. Ces intervenants ont été sélectionnés sur critères pédagogiques et sur la base de leur expérience.

Ils ont **une expertise technique et d'accompagnement des changements de pratiques**.



## ÉVALUATION DES ACQUIS :

QCM et observation permettant un regard sur **les 3 piliers fondamentaux** : la performance technique, la qualité de l'organisation et la force commerciale.



### PROGRAMME

## RELEVER LE DÉFI DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE

### Qualité technique, réussite humaine et force commerciale

#### JOUR 1 (8h EN SALLE)

##### MATIN

- **Démarrage de la formation** : bienvenue, attentes, cadrage.
- **La rénovation complète et performante** : études de cas, bénéfices et intérêts partagés, parcours, étapes, process et outils pour les professionnels du bâtiment (outils techniques, organisationnels et commerciaux).
- **Étanchéité à l'air** « le challenge technique d'une équipe » : enjeux, méthode et bonnes pratiques.

##### APRÈS-MIDI

- **Migration de vapeur d'eau** : « je maîtrise le risque » : pathologies, enjeux, méthodes et solutions.
- **Isolation Thermique par l'Intérieur (ITI)** : interfaces avec les autres métiers et traitement des points singuliers.
- **Ventilation performante** : enjeux, méthode et bonnes pratiques.

#### JOUR 2 (8h EN SALLE)

##### MATIN

- **Chauffage et Eau chaude** : enjeux, méthode et bonnes pratiques.
- **Menuiseries** : mise en œuvre et interfaces avec isolation intérieure et extérieure.
- **Réussir à financer une rénovation complète** : les aides financières et ses acteurs, le parcours du particulier.
- **Isolation Thermique par l'Extérieur (ITE)** : systèmes techniques, interfaces avec les autres postes de travaux et traitement des points singuliers.

##### APRÈS-MIDI

- **Rénovation performante par étapes, en groupement** : qu'est ce qui change ?
  - Étude de cas concrets et solutions techniques pour anticiper les interfaces
  - Condition de réussites
- **STR** : les Solutions Techniques de Rénovation.
- **Démarche commerciale** : Réaliser une découverte client efficace en groupement. Ouvrir les opportunités, accompagner la montée en confiance, gagner en cohésion.
  - Partage du processus commercial
  - Mise en pratique & débrief

#### JOUR 3 (8h EN SALLE)

##### MATIN

- **Le confort d'été** : une stratégie globale. Un enjeu technique et commercial.
- **ELAT** : État des Lieux Architectural et Technique « Le cœur de la méthodologie Dorémi ».
  - Méthode et répartition des rôles

##### APRÈS-MIDI

- **ELAT** : mise en pratique immersive pendant une étude de cas.
  - Technique : établir un programme de travaux détaillé de rénovation complète et performante
  - Commercial : accompagner les clients pendant l'ELAT par le prisme de ses motivations et des « pépites » identifiés
  - Débrief
- Satisfaction / Évaluation de la formation.

