

F1- SENSIBILISATION À L'EFFICACITÉ ENVIRONNEMENTALE DES BÂTIMENTS

Mis à jour le 14/01/2019



F1-1 SENSIBILISATION DES ACTEURS DE L'IMMOBILIER À L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

1 jour

Un programme de formation développé et testé par l'Ademe

ADEME

Permettre à l'agent Immobilier, le conseiller bancaire, le notaire, de comprendre les notions d'efficacité énergétique des bâtiments et d'orienter son client.



Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Énergie

Objectifs :

- ▶ Comprendre l'intérêt pour soi-même et pour son client de connaître les notions clés liées à l'efficacité énergétique des bâtiments.
- ▶ Être capable de sensibiliser son client aux principes de base de l'efficacité énergétique, de lui expliquer les enjeux associés à son projet patrimonial ou professionnel.
- ▶ Faire de ces notions de base des éléments intégrés à son expertise « métier », et contribuer ainsi à la fidélisation de sa clientèle.
- ▶ Savoir orienter son client vers les bons contacts pour approfondir ses demandes.
- ▶ Bien connaître les solutions proposées par la **Plateforme Territoriale de la Rénovation Énergétique de l'Habitat**.

Profil des stagiaires :

- ▶ Acteurs de l'immobilier : agents immobilier, conseillers bancaires, notaires ...

Conditions de formation :

- ▶ Le nombre d'apprenants est limité à 12
- ▶ La salle est équipée d'un vidéoprojecteur et d'un tableau ou paperboard
- ▶ Le coordinateur de la **PTRE** est présent
- ▶ Le formateur est expérimenté aux pratiques de la pédagogie interactive, basée sur des jeux, des exercices, des échanges ...

PROGRAMME DE FORMATION

1- L'intérêt de connaître les notions d'efficacité énergétique pour mieux conseiller son client

Quizz sur la part de l'énergie dans la consommation des ménages et sur les données environnementales du territoire

2- La Plateforme Territoriale de Rénovation Énergétique

Bien connaître le fonctionnement et les solutions proposées par la PTRE en local, aides financières, accompagnements, conseils, compétences ...

3- La connaissance des différents acteurs lors d'un projet immobilier

Jeu des « 5 familles » pour connaître les différentes étapes et disposer des bons contacts.

4- Le conseil et l'information auprès de son client

Jeu de cartes sur les principaux travaux de rénovation énergétique, leur efficacité, leur coût et les aides associées.

