



**Chambre de Métier  
et de l'Artisanat**

**Moselle**

## **Connaître et vendre l'éco-construction**

### **Objectifs de la formation**

- Identifier la notion d'éco-construction
- Connaître les différents types d'éco-construction
- Connaître les différents matériaux naturels de construction et d'isolation
- Permettre de se positionner sur ses marchés et être en mesure de proposer ce type de produit à sa clientèle

### **Contenu de la formation**

**Matinée :**

- Les chiffres clés de l'habitat, les chiffres clés dans les logements résidentiels
- Les nouveaux matériaux pour l'enveloppe du bâtiment, la ventilation, le chauffage, le rafraîchissement, la gestion de l'eau, l'éclairage, les autres usages d'un bâtiment, la production d'électricité
- Les données techniques et synthétiques sur les nouveaux matériaux
- Comparaisons des coûts, certifications des produits, ratios, formules de calculs
- La réglementation thermique 2005 :
  - Les DPE
  - Les certificats d'économie d'énergie
- Les aides
  - TVA
  - Crédit d'impôt
  - Subvention
  - Prêts

**Après-midi :**

- Savoir vendre sa différence en matière d'éco-construction
  - Le marché
    - Quels besoins
    - Quelle démarche
    - Quel comportement
  - La concurrence et l'éco-construction
    - Les différentes concurrences
    - La concurrence directe
    - La concurrence indirecte
  - Le prix de l'éco-construction
    - Le prix de base
    - Le prix accepté
    - Le prix tout compris
    - Comment vendre quel prix
- La communication de l'éco-construction
  - Les moyens de communication : traditionnels, spécialisés, innovants

### **Public, pré-requis**

- Chefs d'entreprises, collaborateurs des métiers du bâtiment entrant dans la démarche commerciale
- Pas de pré-requis particulier

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

- Cours magistraux avec illustrations vidéo et support CD
- Apports théoriques avec manuel de référence
- Co-animation : Technique et commerciale

### **Durée et coût de la formation**

- Durée : 7 heures
- Coût total de la formation tout public : 175 euros

### **Dispositions pratiques de la formation**

- Lieu : à définir
- Date : à définir
- Horaires :
- Effectif maximum : 20 auditeurs

### **Contact**

#### [Service Clients](#)

Téléphone : 0820 857 057 (prix d'un appel local)

Télécopie : 03 87 62 71 25

E-mail : [serviceclient@cm-moselle.fr](mailto:serviceclient@cm-moselle.fr)