

FEEBAT RENOPERF - ISOLATION THERMIQUE DES MURS PAR L'EXTÉRIEUR (ITE) - EN PRÉSENTIEL - AVEC QCM RGE

Référence :

Durée : 1,00 jour(s), 8,00 heures

Contact

STORNI Marion
Responsable
Tel. : 02 38 68 32 01 -
@ : centre.ifrb@orange.fr

Coût de la formation

250,00 € HT (TVA 20%)
300,00 € TTC

Effectif

De 4 à 15 participants

Public

Professionnels du bâtiment, chefs d'entreprise, artisans, salariés

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux de son métier

Moyens pédagogiques et supports

Présentation interactive, échanges d'expériences et questions-réponses, études de cas à travers des visites virtuelles, quiz d'ancrage, film pédagogique
Compétences techniques et pédagogiques du formateur agréé par CERTIBAT

Critères et modalités d'évaluation

Cette formation prépare le stagiaire à passer le contrôle de connaissances réglementaires : **QCM RGE** (*conforme à l'arrêté du 17/03/2025 modifiant l'arrêté du 19/12/2014*).

Passage du QCM RGE sur plateforme Certibat en ligne (30 questions posées. 80 % de bonnes réponses nécessaires).

Objectifs pédagogiques

1- LE CONTEXTE

- * Connaître les principes et technologies d'isolation thermique par l'extérieur des parois verticales
- * Comprendre les principaux écarts et pathologies observés en lien avec la catégorie de travaux

2- LES CLÉS

- * Éviter les principaux écarts et pathologies observés par la conception et la mise en œuvre d'une ITE performante adaptée au bâti moderne et contemporain
- * Éviter les principaux écarts et pathologies observés par la conception et la mise en œuvre d'une ITE performante adaptée au bâti ancien
- * Vérification, réception et prise en main par l'usager

3- L'OFFRE

- * Savoir conseiller son client et réaliser une offre intégrant les aides financières

Informations complémentaires

La dernière heure est consacrée à la passation du QCM « RGE ».

Venir muni d'un ordinateur ou d'une tablette.

La passation du QCM RGE sera facturée en sus (90 € HT - 108 € TTC).

La réussite au QCM est une des conditions d'accès à la mention RGE en complément d'une qualification métier.

Programme

1- LE CONTEXTE

* Connaître les principes et technologies d'isolation thermique par l'extérieur des parois verticales

- Comprendre les transferts thermiques dans le bâtiment
- Identifier les typologies et caractéristiques des isolants thermiques existants sur le marché
- Maîtriser les procédés d'isolation thermique par l'extérieur des parois verticales

* Comprendre les principaux écarts et pathologies observés en lien avec la catégorie de travaux

- Repérer les principaux écarts et pathologies observés sur les travaux en lien avec cette catégorie de travaux, et mettre en œuvre les moyens pour les éviter

2- LES CLÉS

* Éviter les principaux écarts et pathologies observés par la conception et la mise en œuvre d'une ITE performante adaptée au bâti moderne et contemporain

- Respecter les exigences réglementaires
- Appliquer les principales règles de conception et de mise en œuvre en vue de traiter les points singuliers et éviter les écarts et contre-performances
- Savoir analyser l'existant
- Anticiper et gérer les interfaces et interactions avec les autres corps d'états ou catégories de travaux
- Gérer l'ordonnancement et les interfaces en réalisation
- Définir les limites de prestations

*** Éviter les principaux écarts et pathologies observés par la conception et la mise en œuvre d'une ITE performante adaptée au bâti ancien**

- Comprendre les problématiques du bâti ancien
- Connaître les dispositifs existants d'accompagnement à la définition des programmes de travaux en bâti ancien
- Comprendre les principaux points de vigilance en bâti ancien
- Prendre en compte les interfaces et l'ordonnancement spécifiques au bâti ancien
- Définir les limites de prestations

*** Vérification, réception et prise en main par l'usager**

- Vérifier et contrôler la bonne réalisation des travaux
- Formuler les recommandations d'usage

3- L'OFFRE

*** Savoir conseiller son client et réaliser une offre intégrant les aides financières**

- Savoir mener un entretien, argumenter ses choix, traiter les objections
- Recueillir les besoins du client
- Argumenter le choix technique et économique d'une ITE
- Identifier et intégrer les aides financières existantes en fonction de la situation et revenu fiscal du client