

FORMATION DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT à la rénovation performante des maisons

Module 1 : approche théorique

renovation-doremi.com

PUBLIC CONCERNÉ

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

DURÉE

16 heures réparties
sur 2 jours

COÛT

700 €*
(* hors cofinancements
mobilisables
selon profil et zone
géographique)

EFFECTIF

Minimum : 4 personnes
Maximum : 16 personnes

VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation de
formation sera délivrée
à l'issue de la formation

CONTACT FORMATION

formation@renovation-doremi.com
04 87 96 01 90

Personnes en situation de
handicap, nous pouvons
étudier avec vous les solutions
d'adaptation de la formation
Contact référent handicap :
Violaine Bourgeon

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



PRÉREQUIS

- Être **un.e professionnel.le 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



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mieux **comprendre la rénovation performante** et les moyens de la mettre en œuvre dans ses pratiques professionnelles.
- Préparer **des chantiers** de rénovation complète et performante, **conforme au référentiel Dorémi**, en coordination avec d'autres artisans Dorémi.
- Connaître **les enjeux du travail en collectif**, expérimenter un fonctionnement en groupement en s'appropriant des outils et méthodes efficaces à chacune des étapes du projet de rénovation.
- **Optimiser collectivement** les techniques, l'organisation, les coûts de travaux et les arguments commerciaux **pour faciliter la prise de décision des clients**.
- **Se positionner sur un marché émergent et porteur**, donner plus de sens à son métier et contribuer à une dynamique d'intérêt général (précarité énergétique, changement climatique, emplois locaux...).



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•ES

Les intervenants•es sont **des formateurs•rices accompagnateurs•rices experts•es formés à la méthodologie Dorémi**.

Architectes, ingénieurs•es-conseils, techniciens•nes en bureau d'études ou encore artisans•nes intervenant sur des chantiers de rénovation performante. Ces intervenants•es ont été sélectionnés•es sur critères pédagogiques et sur la base de leur expérience.

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



FORMATION

Module 1 : approche théorique

FORMATION
EN SALLE
2 JOURS
SOIT 16 h

M1.1 / JOUR 1 (8 h en salle)

Relever le défi de la performance collective

MATIN

- **Démarrage de la formation :** bienvenue, attentes, cadrage.
- **La rénovation complète et performante :** bénéfices et intérêts partagés, parcours, étapes, process et outils pour les artisans (outils techniques, organisationnels et commerciaux).
- **Fonctionner en groupement :** *pourquoi ? Comment s'organiser en groupement ?*
- **Étanchéité à l'air** « le challenge technique d'une équipe » : enjeux, méthode et bonnes pratiques.
- **Flash métier Menuiseries.**

APRÈS-MIDI

- **Flash métier ITE.**
- Se connaître pour travailler ensemble, **se projeter en groupement** pour réaliser des rénovations complètes et performantes.
- **Ventilation performante :** enjeux, méthode et bonnes pratiques.
- **Chauffage et Eau chaude :** enjeux, méthode et bonnes pratiques.

M1.2 / JOUR 2 (8 h en salle)

Qualité technique, réussite humaine et force commerciale

MATIN

- **Migration de vapeur d'eau :** enjeux, méthode et bonnes pratiques
- **Flash métier ITI.**
- **Rénovation** en groupement (**en une fois** ou par étapes) : *qu'est ce qui change ?*
- **STR :** les Solutions Techniques de Rénovation.

APRÈS-MIDI

- **Une nouvelle posture commerciale :** se présenter au client en tant que groupement.
- **ELAT : l'État des Lieux Architectural et Technique**
« Le cœur de la méthodologie Dorémi » : enjeux, bonnes pratiques et répartition des rôles.
- Clôture.