CPFI
Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Maîtrisez la Vente et le Conseil en Photovoltaïque : Techniques, ROI et Applications Réelles

Lien : https://cpfi-formation.com/formation/maitrisez-la-vente-et-le-conseil-en-photovoltaique-techniques-roi-et-applications-reelles

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PRS90

CATÉGORIE
Management & Compétences Transversales

CPFI Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre le fonctionnement des systèmes photovoltaïques
- ✔ Maîtriser le dimensionnement des installations PV
- ✔ Optimiser l’autoconsommation pour différents profils clients
- ✔ Analyser le retour sur investissement et les économies possibles
- ✔ Connaître la réglementation et les normes applicables
- ✔ Développer des techniques commerciales B2C et B2B efficaces
- ✔ Gérer les objections et convaincre les clients
- ✔ Appliquer les connaissances à travers des études de cas pratiques
- ✔ Suivre, rapporter et maintenir les installations PV
- ✔ Préparer à la certification et au perfectionnement professionnel

👥 POUR QUI ?

- ✔ Vendeur ou commercial en solutions énergétiques résidentielles
- ✔ Installateur ou technicien en systèmes photovoltaïques
- ✔ Responsable commercial ou gestionnaire de projets PV
- ✔ Professionnel souhaitant se spécialiser dans le photovoltaïque
- ✔ Entrepreneur ou propriétaire de PME dans le secteur énergétique
- ✔ Chargé de projet ou coordinateur technique pour installations solaires
- ✔ Conseiller technique ou support commercial pour solutions PV

CPFI Formation

CPFI
Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Programme détaillé

1 / Introduction aux systèmes photovoltaïques

- Expliquer le fonctionnement des panneaux solaires et de l’onduleur
- Identifier les composants clés d’une installation PV résidentielle et petit tertiaire
- Présenter les différents types de systèmes (grid-tie, hybride, stockage)

2 / Dimensionnement des installations

- Calculer la puissance adaptée à la consommation électrique
- Déterminer la taille optimale des panneaux et batteries
- Évaluer l’ensoleillement et les pertes de production

3 / Optimisation de l’autoconsommation

- Définir les stratégies pour maximiser l’autoconsommation
- Présenter les systèmes de gestion de l’énergie et de suivi
- Étudier l’impact de la consommation sur le dimensionnement

4 / Analyse économique et retour sur investissement

- Calculer le coût total d’une installation PV
- Estimer les économies sur la facture électrique
- Présenter le délai de retour sur investissement et les subventions disponibles

CPFI Formation

5 / Réglementation et normes

- Identifier les normes internationales et locales applicables (IEC, EN, ISO)
- Expliquer les obligations de raccordement et certifications nécessaires
- Présenter les bonnes pratiques pour la conformité et la sécurité

6 / Techniques commerciales B2C/B2B

- Développer un argumentaire de vente efficace
- Identifier les besoins clients et proposer des solutions adaptées
- Gérer les objections et convaincre sur la valeur ajoutée

7 / Études de cas et applications pratiques

- Analyser des installations résidentielles et tertiaires existantes
- Identifier les facteurs de succès et les erreurs à éviter
- Mettre en pratique le dimensionnement et la simulation de production

8 / Suivi, reporting et maintenance

- Présenter les outils de suivi de performance des installations
- Former à la lecture des rapports et indicateurs clés
- Identifier les actions de maintenance préventive et corrective

9 / Stratégies de marketing et prospection

- Définir les canaux de prospection et ciblage client
- Créer des supports de communication et argumentaires marketing
- Mettre en place des campagnes de sensibilisation et promotionnelles

10 / Certification et perfectionnement

- Préparer à la certification professionnelle en vente PV et autoconsommation
- Identifier les formations complémentaires pour approfondir les compétences

CPFI Formation

- Évaluer les acquis et planifier un plan de développement continu

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

CPFI Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@cpfi-formation.com
Web : https//www.cpfi-formation.com

CPFI Formation — Tous droits réservés