



CONSEILLER ET VENDRE LE BARDAGE

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC CIBLE

Vendeurs et Commerciaux
itinérants, Responsables
Commerciaux Produits

DURÉE

1 jour / 7h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les contraintes spécifiques à chaque étape de la réalisation d'un bardage bois.

Comprendre le comportement organique et mécanique du bois afin de l'employer dans les meilleures conditions et garantir la pérennité des ouvrages.

Argumenter, ajuster et défendre son offre commerciale.

PROGRAMME

- Bardage bois traditionnel du DTU 41.2
 - Conception Drainante ou Piégeante
 - Bardage à claire-voie
 - Pare-pluie
- Bardage sous Avis Technique: Composite. PVC. Fibre-ciment. Stratifiés
- L'isolation sous bardage

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés, d'exercices d'application, de mises en situation et de travaux de groupes. Diaporama. Présentation d'échantillons de différents produits. Remise d'un support de cours.