

## LES AIDES FINANCIERES - Pourquoi et Comment les exploiter

<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de : Maîtriser le dispositif des aides dont la 5ème période CEE en relation avec ses clients. Utiliser des outils de simulation simples et gratuits. Simplifier la gestion et la présentation des aides. Savoir parler financements MOA. Savoir communiquer RGE. Appréhender le marché concerné. Argumenter RGE, éco-conditionnalité, concurrence directe et indirecte
<b>PUBLIC</b>	Dirigeants, Techniciens du bâtiment, Chargés d'affaires
<b>PRE-REQUIS</b>	Formation d'entrée aux entreprises labelisées RGE.
<b>EVALUATION</b>	Restitution, analyse, débriefing et validation. Attestation de fin de stage remise à chaque participant.
<b>METHODES</b>	Apports théoriques et opérationnels. Apports de connaissances et méthodes. Travaux en sous-groupes. Echanges et réflexions collectives. Ateliers et jeux de rôles basés sur les activités des participants (Taux d'abandon : 0%)

### PROGRAMME

Durée : 7 heure(s) sur 1 jour(s)

#### 1-LE CONTEXTE

##### 1.1 Rappel des aides / synthèse

- MaPrimRenov, TVA
- Les financements
- Evolutions de la 5ème période CEE

#### 2-APPROCHER LES AIDES AVEC LE CLIENT ET DES OUTILS DE SIMULATION SIMPLES ET GRATUITS (Ateliers)

##### 2.1 Exploiter une fiche CEE à partir d'un ou plusieurs travaux choisis par les stagiaires

##### 2.2 Les outils d'aide (Costic, Ademe)

##### 2.3 Le site France Renov

#### 3-LES LEVIERS DE SOUTIEN ADMINISTRATIF POUR LES ARTISANS ET LA MAO POUR EFFACER LES CONTRAINTES DE TEMPS ET LA GESTION DES DOSSIERS

##### 3.1 Mandataires / Délégués CEE

##### 3.2 AMO FINANCIERE



#### 4-APPREHENDER DES ACTIONS COMMERCIALES PERTINENTES SUR MON SECTEUR GEOGRAPHIQUE

##### 4.1 Faire connaître mon entreprise et son label RGE (Documents types remis par le formateur)

- Se faire référencer gratuitement
- Exemples de dépliants (remis par le formateur)

##### 4.2 Cibler le marché pour mieux cibler mon action

- La notion de cœur de cible et profil (Quels sont les matires d'ouvrages susceptibles de répondre en premier lieu)

##### 4.3 "Ouvrir le champ des possibles", Provoquer la demande ! Quelles actions RGE mettre en place au niveau de mon entreprise ?

###### 4.3.1 Actions sur mes anciens clients

- Déroulement d'une action clients (exemples de fiche action et mailing remis par le formateur).

###### 4.3.2 Action sur de nouveaux clients

- Déroulement d'une action clients (exemple de fiche action et mailing),
- Choisir et constituer un réseau de prescripteurs et ou de recommandation

#### 5-ARGUMENTER RGE ET L'ECO-CONDITIONNALITE

#### 6-PRESENTER ET CONVAINCRE MES CLIENTS EN FACE A FACE

- Raisonner projet global, reste à charge et financements
  - Structurer et simplifier la vision des aides pour le client
  - Contrer la concurrence directe et indirecte
- (Appui avec des documents utilisés par des artisans RGE)

#### 7-CONCLUSION / TOUR DE TABLE