

CO₂ : savoir le proposer

SPÉCIAL COMMERCIAUX
ET BUREAUX D'ÉTUDES

Les fondamentaux théoriques pour mieux vendre.

Réf. CO2T1



Objectif

Proposer à vos clients en froid commercial, froid industriel, conditionnement de l'air et cuisines professionnelles, une solution au CO₂.

Points forts

- Un panorama complet des aspects théoriques.
- Des arguments pour préconiser la solution CO₂.
- De nombreux retours d'expérience terrain.
- Un temps de formation optimisé sur 1 jour.

Sont concernés

- Dirigeant.
- Chef de service.
- Commercial.
- Chargé d'affaires en bureau d'études, services installations ou travaux d'après-vente.

Prérequis

- Connaissance des systèmes frigorifiques et thermiques.
- Pratique des diagrammes enthalpiques et des circuits frigoporteurs.

Programme

Formation animée par Paul Rivet

- Rappel des contraintes environnementales.
- Pourquoi le CO₂ ? Avantages et inconvénients.
- Calcul comparatif de l'effet de serre global.
- Points particuliers : pression, point critique, point triple.
- Le CO₂ : une alternative pour basses, moyennes et hautes températures.
- Le CO₂ : frigoporteur, frigorigène cascade ou booster.
- Spécificités pour réalisation, charge et interventions.
- Cas types pour supermarchés et en agroalimentaire.
- Les composants et tuyauteries.
- Désurchauffe et valorisation de la chaleur récupérée.
- Sécurité : anoxie, détection.
- Cas concrets.

Compétences acquises

Après cette journée de formation, le participant sera en mesure d'argumenter auprès de ses clients pour les orienter vers une solution au CO₂.



Bordeaux : 17/03 ou 17/10
Lyon : 27/04 ou 08/11
Nantes : 03/02 ou 17/11
Paris : 10/03 ou 15/11



380 € HT par personne - adhérent Snefccca
480 € HT par personne - non adhérent Snefccca
Formation éligible par votre OPCA



Durée : 1 jour - 7h30



Déjeuner offert

Formation disponible en intra