

|                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p align="center"><b>Programme</b></p> <p align="center"><b>Formation "Les Bases de l'Electricité"</b></p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                            |                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Public</b>              | Toute personne intégrant un poste de vendeur ou toute autre fonction nécessitant la connaissance des principales caractéristiques des produits habituellement distribués sur un point de vente. |
| <b>Prérequis</b>           | Aucun.                                                                                                                                                                                          |
| <b>Durée</b>               | 3 jours consécutifs soit 21 heures.                                                                                                                                                             |
| <b>Horaires</b>            | 8h30 - 12h00 / 13h30 - 17h00.                                                                                                                                                                   |
| <b>Type de formation</b>   | <input checked="" type="checkbox"/> Intra-entreprises <input type="checkbox"/> Inter-entreprises                                                                                                |
| <b>Mode de réalisation</b> | <input checked="" type="checkbox"/> Présentiel <input type="checkbox"/> A distance                                                                                                              |
| <b>Délai d'accès</b>       | Suivant les accords passés avec le donneur d'ordre.                                                                                                                                             |
| <b>Modalités d'accès</b>   | Par votre supérieur hiérarchique ou service RH.                                                                                                                                                 |

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap** : En amont de l'action, le donneur d'ordre s'engage à nous avertir de la présence d'un participant en situation de handicap afin de valider son inscription et mettre en œuvre les aménagements nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

**Notre Référent Handicap** : Georges REBAGLIATO

**Contacts**      Georges REBAGLIATO      Tél : 06 14 62 72 44      Mail : georges.rebagliato@telos-consultant.com

**Coûts**      En inter : 1470 € HT/personne, sur la base d'un groupe de 8 participants maximum.  
En intra et sur mesure, nous consulter.

**Formateur pour cette action** : Georges REBAGLIATO - **Certifié qualité ICPF Pro : Niveau Expert**

- |                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager industriel (Diplômé niveau II)</li> <li>• Maître Praticien en P.N.L.</li> <li>• 21 ans d'expérience terrain (vente et management)</li> <li>• Formateur AEC DISC®</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise en communication</li> <li>• Morpho Psychologue</li> <li>• Plus 20 ans de pratique du métier de formateur</li> </ul> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Objectif pédagogique** : Développer ses compétences techniques.

**Objectifs opérationnels** - A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- \* Intégrer les notions de base.
- \* Identifier les matériels et leurs fonctions afin de mieux répondre aux demandes des clients.

**Moyens pédagogiques :**

- |                                 |                               |
|---------------------------------|-------------------------------|
| * Paper board ou tableau blanc. | * Caméra                      |
| * Vidéo projecteur              | * Support de formation, stylo |

**Méthodes pédagogiques axées sur des besoins opérationnels :**

- \* Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- \* Pédagogie centrée sur la parole : exposé, questions-réponses, feed-back (dire et faire dire).
- \* Pédagogie centrée sur l'action : principe de découverte, exercices, manipulations de produits.

**Suivi :**

- \* Feuille d'émargements par demi-journée signée conjointement par l'apprenant et le formateur.
- \* Attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation de l'apprenant.
- \* Possibilité d'échange individuel avec le formateur, post formation.

**Evaluation :**

- \* Evaluation des connaissances de l'apprenant en début et fin de formation, sous forme de questionnaire.
- \* Mises en situation filmées.
- \* Etudes de cas rapportés par les apprenants.
- \* Evaluation de la formation à chaud, par l'apprenant, en fin de formation, sous forme de questionnaire.
- \* Evaluation de la formation à froid, par l'apprenant, 3 mois environ après l'action initiale, sous forme de questionnaire.

## **Contenu du parcours**

**I. Test initial d'évaluation de l'apprenant** : sous forme de questionnaire, en début de formation.

### **II. Intégrer les notions de base**

- La tension
- L'intensité
- La puissance
- Relation entre tension, intensité et puissance
- La fréquence
- Les différents types de courant
- Les indices de protection
- La RT 2012
- La NCF 15-100
- Les différents types d'abonnement

### **III. Identifier les matériels et leurs fonctions afin de mieux répondre aux demandes des clients**

#### **A - Branchement et distribution**

#### **B - Tableau d'abonné et appareillage modulaire**

- Les coffrets
- L'appareillage modulaire (protection, commande, programmation, régulation)
- Le coffret de communication

#### **C - Conduits et chemins de câble**

- Les conduits tubulaires
- Les goulottes et plinthes
- La gaine technique de logement

#### **D - Fils et câbles dans le résidentiel**

#### **E - Appareillage terminal**

- Le va et vient
- Le télérupteur
- La minuterie
- Les boîtiers de réservation

#### **F - L'éclairage**

- Les sources
- Les luminaires

**Modes d'évaluation et validation des chapitres II à III** : questionnaires amont / aval.

**IX. Test final d'évaluation de l'apprenant** : sous forme de questionnaire, en fin de formation.

**X. Evaluation de la formation à chaud par l'apprenant** : sous forme de questionnaire, en aval de l'action.

**XI. Evaluation de la formation à froid par l'apprenant** : sous forme de questionnaire, trois mois environ après l'action initiale.