



2024

GEALAN S.A.R.L. vous présente...

GEALAN ACADEMY

Chers partenaires,

GEALAN S.A.R.L. a décidé de lancer, à l'occasion de cette nouvelle année 2024, son premier catalogue de formations : **GEALAN ACADEMY**.

Ce nouveau service vous propose un catalogue complet de formations spécialisées dans de nombreux domaines. Ces formations vont vous permettre d'acquérir de nouvelles compétences et connaissances au sein de votre activité. Un savoir-faire reconnu est un facteur clé qui détermine votre différenciation face à la concurrence et qui permet de renforcer significativement votre compétitivité sur le marché.

Notre équipe technique et commerciale vous propose des formations spécialisées et spécifiques GEALAN : calculs thermiques et acoustiques, fabrication et pose de fenêtres, Hi-5 et Masterbox, normes CE, normes, métrés et poses et bien d'autres ! Nous vous proposons également des formations plus généralistes qui couvrent de nombreux domaines commerciaux : performance commerciale, design énergétique®, LinkedIn, prescription, document unique, rédaction d'un mémoire technique, RE2020...

Pour ce faire, GEALAN a choisi de devenir partenaire avec un organisme de formation certifié Qualiopi afin de vous proposer les meilleures formations répondant à vos besoins. Notre choix s'est porté sur **formagora**. Leur force ? Une réelle expertise et un large éventail de formations spécialisées.

Le savoir, un facteur déterminant pour la compétitivité !

Véritables qualifications essentielles pour vos métiers, ces formations ont été conçues pour vous, fabricants installateurs mais aussi pour vous commerciaux, managers et dirigeants ainsi que l'ensemble de vos collaborateurs avec des formations plus généralistes. Véritable levier de croissance, GEALAN ACADEMY allie qualité et rapidité, soutenu par des formateurs experts et qualifiés en diffusant les savoirs utiles à plus d'une quinzaine de métiers.

Rejoignez GEALAN ACADEMY !

Patrick Martinez, Gérant et Directeur Technique
Roch Mathié, Directeur Commercial et Marketing
GEALAN S.A.R.L.



Formations GEALAN

Modules indépendants

Fabrication : directives de fabrication des menuiseries GEALAN	5
Pose : directives de pose des menuiseries GEALAN	6
Menuiseries : normes, métrés et poses	7
Normes techniques : veille normative	8
Acoustique : gestion de l'acoustique dans ses menuiseries	9
Masterbox, coffre de volets roulants : techniques de montage et pose sur menuiseries	10
Hi-5, coulissant PVC : présentation technique	11
Logiciel PROGES : niveau 1 – devis et fabrication	12
Menuiseries : performances thermiques	13
Menuiseries : menuiseries PVC et le feu	14



Formations formagora

Modules idéalement à combiner

Performance commerciale, module 1 : techniques de vente, les bases, les étapes clés	16
Performance commerciale, module 2 : prospection et prise de rendez-vous par téléphone/mail	17
Performance commerciale, module 3 : la vente via les Constructeurs de Maison Individuelle	18
Performance commerciale, module 4 : la vente par la prescription	19

Modules indépendants

Performance commerciale : stratégie, analyse secteur, ciblage, plan d'action commercial	20
Performance commerciale : relation client, négociation et vente additionnelle au téléphone	21
Performance commerciale : suivi post formation à distance	22
Performance commerciale : coaching accompagnement terrain personnalisé	23
Document unique : la maîtrise des risques sans les accidents	24
Formateur occasionnel : animer une séance de formation en entreprise	25
LinkedIn social selling : maîtriser LinkedIn	26
Design énergétique® : découvrir le Design énergétique® et le séparer des approches conventionnelles	27
Réglementation RE2020 : identifier les enjeux de la réglementation environnementale des constructions	28
Performer son mémoire technique : rédiger un mémoire technique est avant tout un acte commercial	29



Fabrication de menuiseries

Module : directives de fabrication des menuiseries **GEALAN**

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Lecture des directives
- Tableaux de renforcement
- Drainages et ventilations

Public cible

Dirigeant, personnel d'atelier

Durée

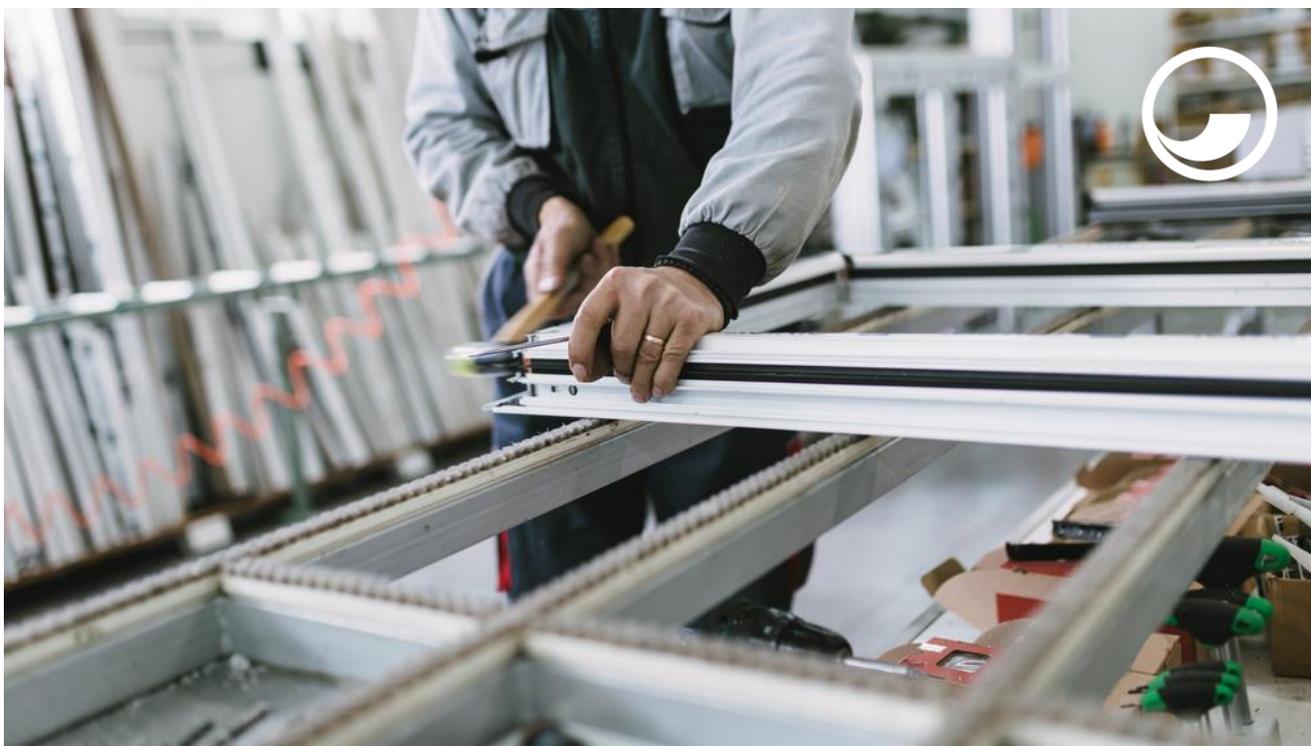
1 jour ½ soit 10h30

Contexte

Démarrage nouveau client, rappel des directives et approfondissement du sujet

Thèmes abordés, quelques exemples

- Comprendre l'importance de la ventilation des menuiseries et notamment les menuiseries couleurs
- S'appropriier les différents types de drainages et décompressions possibles
- Ateliers et travaux de groupe



Pose de menuiseries

Module : directives de pose des menuiseries **GEALAN**

Comment bien respecter la pose du DTU ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Les différents types de poses
- L'étanchéité menuiserie support
- Les types de visseries et d'accessoires

Public cible

Commercial, dirigeant, poseur

Durée

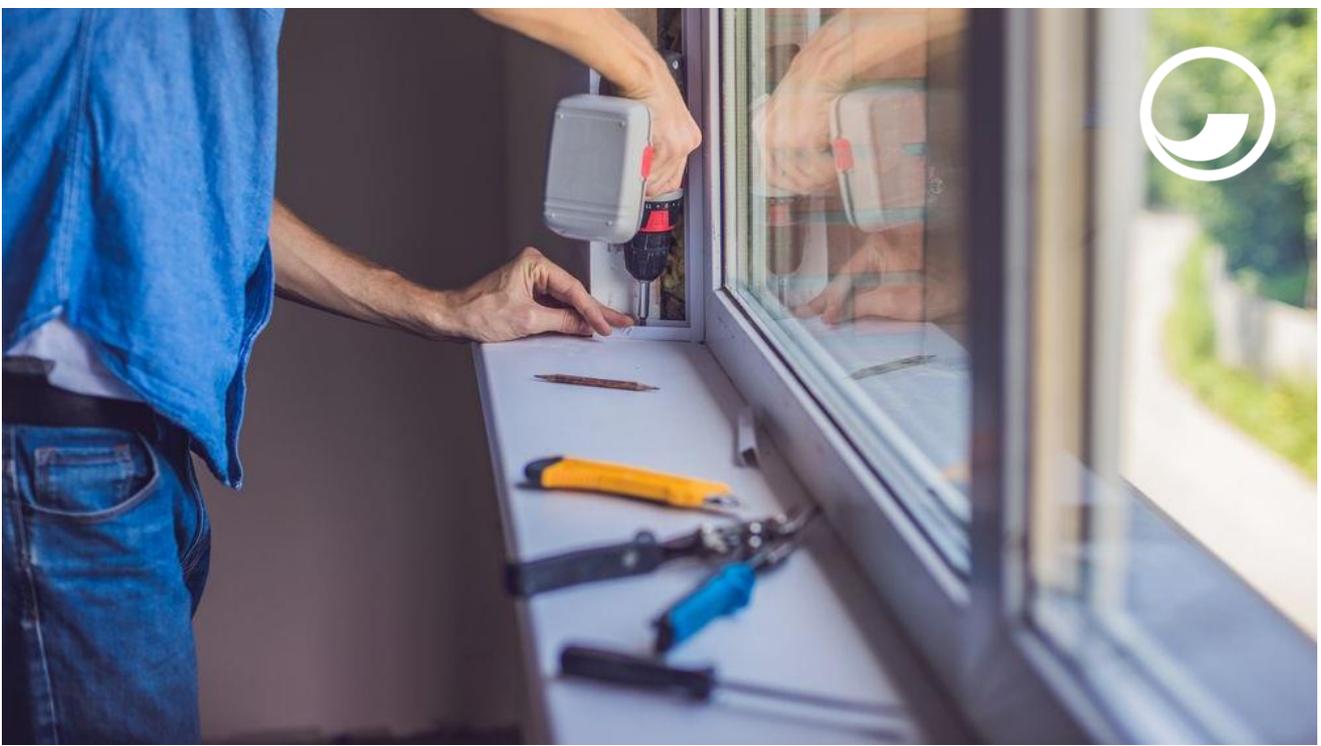
1 jour soit 07h00

Contexte

Formation de nouveaux poseurs et remises à niveaux

Thèmes abordés, quelques exemples

- Savoir adapter sa pose en fonction du support
- Comprendre les différentes règles (directives, poses, techniques)
- Savoir utiliser les bons outils et les bons accessoires



Menuiseries

Module : normes, métrés et poses de menuiseries

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Lexique de la menuiserie et volet roulant
- Environnement réglementaire à respecter
- Choisir, concevoir le type de châssis en respectant les normes et poser les menuiseries en neuf/rénovation

Public cible

Personnel d'atelier, commercial, dirigeant

Durée

2 jours soit 14h00

Contexte

Plus de 50% des désordres constatés sur les chantiers sont dus à une mauvaise mise en œuvre des menuiseries

Thèmes abordés, quelques exemples

- Vocabulaire de la menuiserie, la quincaillerie, le volet roulant, les accessoires, les vitrages
- Les fonctions d'une fenêtre, DTU39, exposition aux bruits, ventilation, PMR, RE2020, labels
- Différents types de supports, types de poses, relevé de côtes, dimensions, mise en œuvre neuf et rénovation



Normes techniques

Module : veille normative

Quelles sont les évolutions normatives et réglementaires ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Les enjeux des normes techniques (CE)
- Réglementations en vigueur et leurs modifications
- Rénovation énergétique

Public cible

Manager, commercial, dirigeant

Durée

½ journée soit 04h00

Contexte

Cette formation a pour but de suivre l'évolution de la réglementation et pouvoir s'adapter en temps réel

Thèmes abordés, quelques exemples

- Fondamentaux du marquage CE, dimension réglementaire (DPC), organismes notifiés, échéances
- Norme NF EN 14351-1, caractéristiques, normes d'essais et classifications, CPU, affichage du marquage
- Rédaction de la déclaration de conformité, certifications des produits



Acoustique

Module : gestion de l'acoustique dans ses menuiseries

Comment dois-je adapter ma menuiserie et quelles sont les règles en vigueur ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- NRA (Nouvelle Réglementation Acoustique) et détermination des besoins
- Classement des infrastructures terrestres, différents types de sites
- Conception des façades

Public cible

Manager, commercial, dirigeant, personnel d'atelier

Durée

½ journée soit 04h00

Contexte

Adapter ses menuiseries et connaître les règles en vigueur

Thèmes abordés, quelques exemples

- Arrêté de 1996, « rue en U », « tissu ouvert »
- Détermination des besoins, transmissions latérales et verticales, rapport surface/volume
- Différents indices, tableau d'équivalence, essais acoustiques, exemples de résultats



Masterbox, coffre de volets roulants

Module : techniques de montage et pose sur menuiseries

Découverte du nouveau produit GEALAN : coffre de volets roulants Masterbox

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- L'assemblage du coffre
- Les différentes configurations et types de poses
- Montage de coffres en atelier

Public cible

Commercial, personnel d'atelier

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Démarrage client, commande du nouveau produit, apprentissage pour les commerciaux

Thèmes abordés, quelques exemples

- Bien choisir son montage en fonction du type de pose
- Choisir son assemblage en fonction des paramètres thermiques et acoustiques
- Savoir adapter la liaison coffre-menuiserie en fonction du dormant choisi



Hi-5, coulissant PVC

Module : présentation technique

Découverte du nouveau produit GEALAN : coulissant Hi-5

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Découverte du coulissant et ses spécificités
- Notice de montage
- Passage en atelier

Public cible

Personnel d'atelier, commercial

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Présentation du produit, apprentissage produit, démarrage client

Thèmes abordés, quelques exemples

- Concept et présentation générale, composantes, innovations, performances AEV, thermiques et acoustiques
- Articles hors ferrure, élévation et débit châssis, ouvrants et dormants, battement central, fraisage pour crémone
- Epoutage battement central, chariot et quincaillerie, renfort et capot masse centrale, vitrage, bouchon et joint



Logiciel PROGES

Module : Niveau 1 – Devis et fabrication

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Découverte du logiciel
- Saisir un devis et identifier les documents que le logiciel permettra d'éditer pour le client final
- Saisir le contenu d'un chantier et produire tous les documents nécessaires à l'atelier pour la fabrication

Public cible

Personnel d'atelier ou toute personne utilisant ce logiciel

Durée

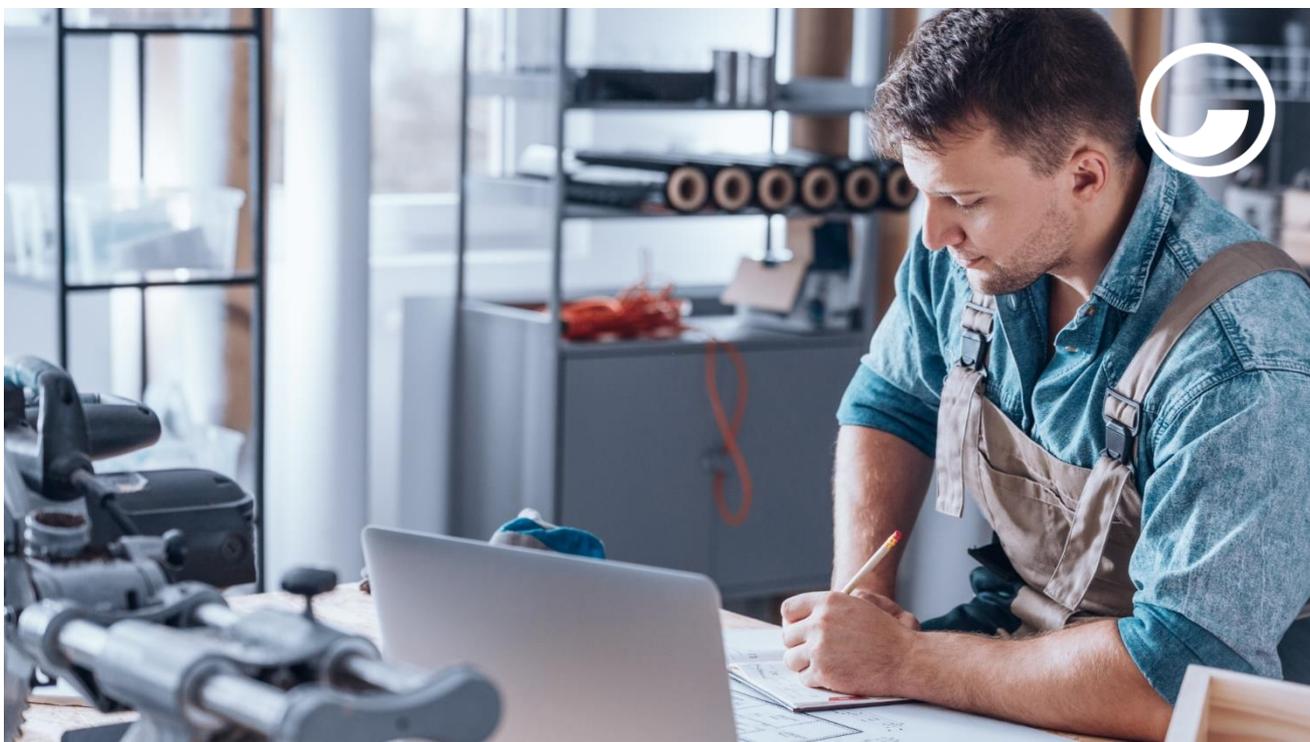
1 jour soit 07h00

Contexte

Démarrage client

Thèmes abordés, quelques exemples

- Création d'un client, création des textes accompagnant un devis et des différents postes qui le composent
- Confirmations de commandes, prix de revient, facturation totale du devis, acomptes
- Saisie de châssis simples et composés, saisie d'éléments de vitrage et d'accessoires



Menuiseries

Module : performances thermiques

Découverte de la notion de performance thermique

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Appréhension des calculs de performances des menuiseries extérieures
- Définition de la notion d'isolation thermique d'un vitrage
- Détermination du coefficient U_w , S_w , T_I

Public cible

Technicien et ingénieur bureau d'étude en menuiseries, prescripteur, chargé d'affaires

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Démystifier la terminologie et appréhender les notions de calculs de performances thermiques

Thèmes abordés, quelques exemples

- Indicateurs de performances thermiques, déterminer la performance thermique du cadre d'une fenêtre
- Evaluer la déperdition de l'intercalaire d'un vitrage, déterminer les spécificités des calculs, volet extérieur
- Impact des différents paramètres sur la consommation du bâtiment



Menuiseries

Module : la menuiserie PVC et le feu

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Appréhension du comportement au feu des éléments vitrés PVC
- Identification des paramètres influençant leurs performances
- Avoir les bases pour dimensionner des ouvrages atypiques

Public cible

Toute personne souhaitant se former sur la particularité des éléments vitrés dans la construction

Durée

½ journée soit 04h00

Thèmes abordés, quelques exemples

- Classement de réaction au feu du PVC, les règles C+D, les EUROCLASSES
- Textes en vigueur, transmission du feu d'un niveau à un autre bâtiment
- Détermination de la masse combustible, notion de coupe-feu





Performance commerciale

Module 1 : techniques de vente, les bases, les étapes clés

Comment donner envie d'acheter durablement ?

Comprendre les besoins, proposer, convaincre, vendre, défendre le prix et fidéliser ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Pourquoi a-t-on envie d'acheter ?
- Comment faire pour que vos clients aient envie d'acheter et restent fidèles ?
- Être confiant et serein

Public cible

Force de vente itinérante, ATC

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Tronc commun pour toutes les équipes commerciales B to B ou B to C

Contenu adapté aux clients/cibles des commerciaux (particuliers, entreprises, prescripteurs, négociés)

Thèmes abordés, quelques exemples

- Processus achat vente, structure d'un entretien de vente, les clés de la communication interpersonnelle, attitudes
- Découvrir le client, ses besoins, écouter, proposer et argumenter efficacement, répondre aux objections, négocier
- Adopter une image et une attitude positive, comprendre l'intérêt du client, savoir être à son écoute



Performance commerciale

Module 2 : prospection et prise de rendez-vous par téléphone/mail

Comment prospecter efficacement et élargir son réseau pour vendre plus et mieux ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Prospecter, pour quoi faire ? Les attentes des prospects
- Prospecter, comment faire pour donner envie de nous recevoir ?
- Donner envie

Public cible

Force de vente itinérante, ATC

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Module spécifique généraliste ou par type de client/métier (négoce, entreprises, CMI, économistes, promoteurs)
Implication et participation du DR (préparé en amont)

Thèmes abordés, quelques exemples

- Le marché du bâtiment, acteurs clés et fonctionnement, avantages de votre offre, techniques prises de RDV
- Analyser un secteur de vente, outils commerciaux, passer le barrage de la secrétaire, convaincre, mail type
- Comportement positif, gérer le stress et l'isolement, travailler en complémentarité avec l'équipe, savoir écouter



Performance commerciale

Module 3 : la vente via les Constructeurs de Maison Individuelle

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Un CMI comment ça marche ? Pourquoi et comment aller le voir ?
- Comment faire pour convaincre un CMI ? Mettons-nous à sa place
- Comment mener un entretien avec un décideur CMI ?

Public cible

Force de vente itinérante, ATC

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Cette formation peut également être proposée pour la cible Promoteur Immobilier

Ce module est idéalement à coupler avec le module 2 « prospection et prise de RDV par téléphone/e-mail »

Thèmes abordés, quelques exemples

- Rappel sur le marché des CMI, les bonnes cibles, qui fait quoi, qui décide, attitude, défendre mon offre
- Comment inspirer confiance, être clair et précis, besoins et bénéfices attendus d'un CMI, se faire prescrire
- Savoir se présenter et expliquer sa démarche, oser et parler franchement, argumenter, adapter son discours



Performance commerciale

Module 4 : la vente par la prescription

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Implication des prescripteurs dans la vente de solutions techniques
- La prescription dans le bâtiment
- Actions de prescription « réactive » et « proactive »

Public cible

Force de vente itinérante, ATC

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Ce module tient compte des différences de niveau, de fonction et de maîtrise de sujet

Ce module est idéalement à coupler avec le module 1 et 2

Thèmes abordés, quelques exemples

- Améliorer le savoir-faire et le savoir-être des collaborateurs face aux prescripteurs, les faire agir, réussir, persévérer
- Rôles, missions et étapes d'un projet, avantages de la prescription, process décisionnel d'une affaire, étapes clés
- Savoir qui sont les bons décideurs, savoir prendre RDV, maîtriser l'argumentaire de vos produits, suivi interne



Performance commerciale

Module : stratégie, analyse secteur, ciblage, plan d'action commercial

Comment aider les ATC à construire leur plan d'action commercial et comment suivre/coacher durablement leurs actions ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Le PAC : avantages et valeur ajoutée. Comment bien l'utiliser pour accompagner la stratégie ?
- Par où je commence et comment je fais ?
- Un manager c'est quoi ? Avantages pour le manager et collaborateurs ? Quelle posture et attitude ?

Public cible

Manager commercial

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Coaching pour savoir accompagner les ATC

Thèmes abordés, quelques exemples

- Les basiques d'un plan d'action/prospection, méthode de construction d'un plan, méthode MOPO
- Travaux en binômes/sous-groupe, construction des plans de prospection personnels de chaque secteur
- Basiques du coaching, différences avec le management, méthodes, mises en situation réelles



Performance commerciale

Module : relation client, négociation et vente additionnelle au téléphone

Comment établir une relation commerciale durable et performante par téléphone ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Pourquoi a-t-on envie d'acheter ?
- Comment faire pour que vos clients aient envie d'acheter et restent fidèles ?
- Être confiant et serein

Public cible

Force de vente sédentaire, ADV SRC

Durée

2 jours soit 14h00

Contexte

Contenu adapté aux clients/cibles

Thèmes abordés, quelques exemples

- Démarche commerciale globale, étapes incontournables de la vente, se préparer à l'acte de vente par téléphone
- Déceler les critères de choix des clients, présenter/défendre le prix, savoir organiser le suivi du client pour fidéliser
- Adopter une attitude positive, prendre plaisir dans la relation commerciale, comprendre l'intérêt du client



Performance commerciale

Module : suivi post formation à distance

À l'issue des modules en présentiel, le formateur a la possibilité d'organiser des points visio avec un manager de l'entreprise et ses collaborateurs formés

Public cible

Tous

Durée

2 heures en visio

Contexte

2 à 3 points visio après chaque module en présentiel

Objectifs et avantages

- Inciter les managers à prendre le relai terrain
- Suivre la progression de leurs collaborateurs formés
- Ne pas lâcher la pression sur les collaborateurs formés
- Favoriser le partage d'expérience et le codéveloppement collectif
- Mesurer la progression de chaque collaborateur après la formation



Performance commerciale

Module : coaching accompagnement terrain personnalisé

Avant ou après les journées de formation et selon les besoins des collaborateurs, le formateur propose des actions d'accompagnement en clientèle (ATC, CDP) ou sur le lieu de travail (ADV, CDV)

Public cible

ATC, CDP, ADV, CDV

Durée

1 jour minimum par commercial soit 07h00

Contexte

Formation personnalisée dans le but de faciliter la mise en application des méthodes

Objectifs et déroulement

- Débloquer les freins au changement, rassurer, aider à démystifier
- Faire prendre conscience au collaborateur de leur intérêt personnel à la mise en œuvre d'un nouveau type d'action commerciale
- Visite en duo chez des clients ou prospects
- Rencontre avec les différents acteurs (dirigeant, directeur commercial, responsable technique, vendeur...)
- Les rendez-vous seront pris par vos collaborateurs



Document unique

Module : la maîtrise des risques sans les accidents

Comment maîtriser l'évaluation des risques et des moyens de maîtrise professionnelle afin d'obtenir des résultats concrets ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Principes fondamentaux de la prévention
- Evaluer les risques
- Méthode collaborative

Public cible

Salarié, chef d'équipe, manager, membre d'un service de prévention, QHSE, HSE, SST

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Obtenir une vision claire et efficace des moyens de maîtrise pragmatique dont l'organisation a besoin pour réduire voire éliminer les accidents

Thèmes abordés, quelques exemples

- Mettre en œuvre les principes de l'évaluation et de la maîtrise des risques, évaluer les dangers
- Identifier et évaluer les risques professionnels spécifique à son entreprise
- Construire un outil d'évaluation des risques, de priorisation, générer de l'engagement et la participation de tous



Devenir formateur occasionnel

Module : animer une séance de formation en entreprise

Comment développer ses compétences en termes de transmission d'information ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Structurer une séance de formation
- Animer la séance en s'adaptant aux apprenants
- Evaluer l'acquisition des apports de la formation

Public cible

Tous

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

La transmission de l'information dans le but de faire gagner en connaissance et en compétence un apprenant nécessite une réelle connaissance des méthodes pédagogiques, de techniques de communication et d'outils

Thèmes abordés, quelques exemples

- Conscientiser les différents modes de communication, préparer et utiliser un plan d'animation de séance
- Identifier les capacités d'apprentissage des apprenants, mettre en œuvre les différentes méthodes pédagogiques
- Adopter son discours selon la hiérarchisation, utiliser différents supports d'animation, évaluer les acquis



LinkedIn

Module : maîtriser le réseau social LinkedIn

Comment communiquer sur le réseau social LinkedIn ?

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Comprendre l'interface du réseau social et maîtriser les fonctionnalités avancées
- Optimiser la création de contenu pour votre profil et votre entreprise
- Mettre en place des stratégies afin d'être plus visible

Public cible

Tous

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de développer leurs compétences et leur compréhension de LinkedIn pour renforcer leur présence en ligne et atteindre leurs objectifs professionnels

Thèmes abordés, quelques exemples

- Comprendre les bases de LinkedIn et optimiser le profil salarié ou entreprise
- Créer et partager du contenu, marque personnelle et réputation en ligne
- Mesurer le succès sur LinkedIn, éthique, bonne pratiques, utilisation avancée (option)



Design énergétique®

Module : découvrir le Design énergétique®

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Définir une pensée énergétique appliquée au monde réel
- Rechercher des fonctionnements énergétiques globaux fondés sur le principe du Design énergétique®
- Réorganiser le comportement énergétique d'un lieu, d'un process, d'une situation

Public cible

Professionnel de la conception des bâtiments : architecte, ingénieur et technicien de BE, chef d'entreprise, artisan

Maître d'ouvrage : administration, promoteur, collectivité, bailleurs sociaux

AMO : Amo et programmiste, AMU, CAUE, ALE

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Découvrir les savoirs et outils transdisciplinaires pour résoudre les problématiques énergétiques du XXI^e siècle

Thèmes abordés, quelques exemples

- Décrire les insuffisances de la pensée énergétique issue de la Révolution Industrielle
- Séparer le Design énergétique® des approches conventionnelles et nommer ses grands principes
- Examiner les idées conventionnelles ou toutes faites



Réglementation RE2020

Module : identifier les enjeux de la réglementation environnementale des constructions

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Comprendre les enjeux et orientations de la réglementation environnementale RE2020
- Identifier les évolutions réglementaires
- Adapter la conception du bâtiment en conséquence

Public cible

Toute personne, donneur d'ordre, maître d'œuvre, architecte, bureau d'étude, entreprise du bâtiment, artisan, ingénieur et technicien du bâtiment

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Rappel du contexte environnemental : urgence climatique et raréfaction des ressources

Thèmes abordés, quelques exemples

- Présentation de la RE2020, calendrier, objectifs et enjeux
- Les indicateurs réglementaires d'évaluation de la performance, Bbio, Cep...
- Les impacts techniques sur les bâtiments de demain, comment respecter les objectifs sur l'énergie ?



Performeur son mémoire technique

Module : rédiger un mémoire technique est avant tout un acte commercial

Dans cette formation, vous explorerez les sujets suivants :

- Avoir la meilleure note sur le mémoire technique en apportant une réponse pertinente
- Se mettre dans la peau de l'acheteur
- Décrypter un DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)

Public cible

Direction, chargé d'études, chargé d'affaires

Durée

1 jour soit 07h00

Contexte

Maîtriser l'ensemble des compétences en matière de réponses aux appels d'offre

Thèmes abordés, quelques exemples

- Le cadre juridique des appels d'offre, connaître les obligations de l'acheteur, identifier les pièces d'un marché
- Identifier les enjeux du marché, comprendre la problématique du client, répondre à tous les critères
- Les points de personnalisation, les points de différenciation, méthode CAB, analyser des mémoires techniques





Si une ou plusieurs formations vous intéressent, merci de contacter **Mathilde Montanari** sur l'adresse e-mail suivante : mmontanari@gealan.fr.

Merci de mentionner dans votre e-mail l'intitulé de la formation (ou des formations) et du module concerné. Nous vous enverrons toutes les informations nécessaires : **programme de formation complet, date des sessions, lieu, tarif, intervenant...**

Nous espérons vous retrouver nombreux chez GEALAN ACADEMY !

GEALAN S.A.R.L.

Route Saint Philibert - ZAE Les Terres d'Or
21220 Gevrey-Chambertin

Téléphone : 07 85 78 85 12
E-mail : mmontanari@gealan.fr
Site web : www.gealan.fr

