



Maîtrisez la Vente et le Conseil en Photovoltaïque : Techniques, ROI et Applications Réelles

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/maitrisez-la-vente-et-le-conseil-en-photovoltaïque-techniques-roi-et-applications-reelles>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
PRS90

 CATÉGORIE
**Management &
Compétences
Transversales**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Comprendre le fonctionnement des systèmes photovoltaïques
- ✓ Maîtriser le dimensionnement des installations PV
- ✓ Optimiser l'autoconsommation pour différents profils clients
- ✓ Analyser le retour sur investissement et les économies possibles
- ✓ Connaître la réglementation et les normes applicables
- ✓ Développer des techniques commerciales B2C et B2B efficaces
- ✓ Gérer les objections et convaincre les clients
- ✓ Appliquer les connaissances à travers des études de cas pratiques
- ✓ Suivre, rapporter et maintenir les installations PV
- ✓ Préparer à la certification et au perfectionnement professionnel

🧑 POUR QUI ?

- ✓ Vendeur ou commercial en solutions énergétiques résidentielles
- ✓ Installateur ou technicien en systèmes photovoltaïques
- ✓ Responsable commercial ou gestionnaire de projets PV
- ✓ Professionnel souhaitant se spécialiser dans le photovoltaïque
- ✓ Entrepreneur ou propriétaire de PME dans le secteur énergétique
- ✓ Chargé de projet ou coordinateur technique pour installations solaires
- ✓ Conseiller technique ou support commercial pour solutions PV



Programme détaillé

1 / Introduction aux systèmes photovoltaïques

- Expliquer le fonctionnement des panneaux solaires et de l'onduleur
- Identifier les composants clés d'une installation PV résidentielle et petit tertiaire
- Présenter les différents types de systèmes (grid-tie, hybride, stockage)

2 / Dimensionnement des installations

- Calculer la puissance adaptée à la consommation électrique
- Déterminer la taille optimale des panneaux et batteries
- Évaluer l'ensoleillement et les pertes de production

3 / Optimisation de l'autoconsommation

- Définir les stratégies pour maximiser l'autoconsommation
- Présenter les systèmes de gestion de l'énergie et de suivi
- Étudier l'impact de la consommation sur le dimensionnement

4 / Analyse économique et retour sur investissement

- Calculer le coût total d'une installation PV
- Estimer les économies sur la facture électrique
- Présenter le délai de retour sur investissement et les subventions disponibles

5 / Réglementation et normes

- Identifier les normes internationales et locales applicables (IEC, EN, ISO)
- Expliquer les obligations de raccordement et certifications nécessaires
- Présenter les bonnes pratiques pour la conformité et la sécurité

6 / Techniques commerciales B2C/B2B

- Développer un argumentaire de vente efficace
- Identifier les besoins clients et proposer des solutions adaptées
- Gérer les objections et convaincre sur la valeur ajoutée

7 / Études de cas et applications pratiques

- Analyser des installations résidentielles et tertiaires existantes
- Identifier les facteurs de succès et les erreurs à éviter
- Mettre en pratique le dimensionnement et la simulation de production

8 / Suivi, reporting et maintenance

- Présenter les outils de suivi de performance des installations
- Former à la lecture des rapports et indicateurs clés
- Identifier les actions de maintenance préventive et corrective

9 / Stratégies de marketing et prospection

- Définir les canaux de prospection et ciblage client
- Créer des supports de communication et argumentaires marketing
- Mettre en place des campagnes de sensibilisation et promotionnelles

10 / Certification et perfectionnement

- Préparer à la certification professionnelle en vente PV et autoconsommation
- Identifier les formations complémentaires pour approfondir les compétences

- Évaluer les acquis et planifier un plan de développement continu

🔧 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

📅 Prochaines dates programmées

📅 23 au 27 Nov. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

🔄 Réservation & Renseignements

📞 Téléphone : +212 522 247 210

✉ Email : contact@innov-maroc.com

🌐 Web : <https://www.innov-maroc.com>