



## FORMATION ENTREPRISE

### PUBLIC VISÉ

Technico-commercial, personnes souhaitant se spécialiser dans le domaine de l'énergie solaire

### PRÉREQUIS

Avoir une appétence pour la production d'énergies nouvelles renouvelables

### MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Prise de contact sous 7 jours, test de positionnement pour validation du dossier

### TARIFS

280€ net de TVA

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Commercial photovoltaïque

### INDIVIDUALISATION DES PARCOURS

Enseignement adapté à chaque profil.

### PERSPECTIVES POST FORMATION

QualiPV compétence intégration au bâti, compétence électrique & haute puissance

### ÉQUIVALENCE / PASSERELLE

Non / Non

# Découverte photovoltaïque

 **7 heures**

 **Session sur demande - 10 à 15 places**

### Objectifs professionnels

Acquérir les connaissances théoriques et pratiques nécessaires pour être capable de :

- Situer à un client le contexte environnemental du photovoltaïque, l'aspect réglementaire, le marché et les labels de qualité
- Expliquer à un client les étapes administratives
- Savoir choisir une configuration de système photovoltaïque
- Savoir calculer le productible
- Savoir calculer le calepinage
- Savoir lire un plan d'orientation

### Les + Bosco

- Intégrer un secteur en pleine expansion et contribuer activement à la transition énergétique.
- Plateau technique dédié.



Pré-inscription en ligne

[yannick.decobert@jeanbosco-stomer.fr](mailto:yannick.decobert@jeanbosco-stomer.fr)

# Découverte photovoltaïque

## Programme de formation

- Le potentiel de l'énergie solaire
- Marché du PV (très succinct en rappelant uniquement le contexte actuel)
- Le PV au niveau coût matériel
- Label/signes de qualité (signe RGE ...)
- Les différents types d'installations PV avec principe de fonctionnement PV d'une manière globale (synthèse rapide des différents systèmes existants sur le marché avec avantages/inconvénients : autonome, hybride, raccordé au réseau avec leurs différents composants)
- Les incitations financières / tarif de rachat de l'électricité (tarif de rachat bonifié en fonction de la provenance du module ...)
- Le dossier administratif à remettre au client tout au long de l'installation (déclaration de travaux, devis, démarche de raccordement, dossier à remettre au client, PV de réception, attestation de conformité Consuel ...)
- Productivité en fonction de l'orientation / inclinaison et du lieu géographique et les masques
- Le type d'implantation capteurs (intégrée ou surimposée)
- Le module solaire (technologies existantes de cellules, modules PV, rendement et particularité des modules, caractéristiques modules ...)
- L'onduleur (caractéristiques, rendement, rendement européen, critères de choix d'un onduleur ...)

## Pédagogie

### Moyens et méthodes pédagogiques

Apports théoriques

### Modalité d'évaluation

Évaluation des compétences au fil de la formation.

### Validation / sanction (certificateur)

Auto évaluation des acquis + Certificat de réalisation + Enquête de satisfaction

### Accessibilité handicap

Oui. Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Réglementation ERP.  
Service Handicap :  
melanie.bourre@jeanbosco-guines.fr

### Validation partielle ou globale

Non

### Formation éligible au CPF

Non

Indicateurs de performance

Nouvelle formation !