

DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU  
EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BO  
FAÇADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU  
MINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SO  
JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BA  
PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACAD  
TURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX D  
CENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HAB  
SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE  
BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIE  
CADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUY  
DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HAB  
SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE  
BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIE  
CADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUY  
DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE A EAU BARDAGE PLAN ALUMINIUM HAB  
SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIERE FACADE TOITURE COUVERTINE BOITE  
BARDAGE PLAN ALUMINIUM HABILLAGE SOUS-FACE JOINT-DEBOU TUYAUX DE DESCENTE ALUMINIUM GOUTTIE



# ALUCAMPUS

**DAL'ALU®**

## Catalogue S1-2024



### CENTRE de FORMATION POUR L'ENVELOPPE du BÂTIMENT



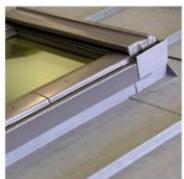
**100% ALU**



**Qualiopi**  
processus certifié

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTIONS DE FORMATION**





## Alucampus : l'ambition formation au service de l'Aluminium pour le bâtiment.

L'Alucampus, service de formation de DAL'ALU.

Ce lieu dédié à la formation, permet la mise en œuvre de l'aluminium dans l'enveloppe extérieure de l'habitat (gouttière, sous-face, habillage, façade, toiture etc...), **c'est notre cœur de métier.**

Nos apprenants, membres du réseau DAL'ALU, sont principalement des installateurs, des chefs d'entreprises, des technico-commerciaux et des assistantes.

Nous proposons des **parcours de formations** afin d'être rapidement opérationnel à la fois pour les installateurs et les chefs d'entreprise du réseau.

Des formations **#alacarte**, de courte durée, sont aussi proposées dans le domaine TECHNIQUE, COMMERCIAL et GESTION pour s'améliorer sur un savoir-faire spécifique.

### Alucampus : les chiffres de l'année 2022

**42** stagiaires

**13** formations différentes au catalogue

**100 %** des stagiaires ont terminé leur formation

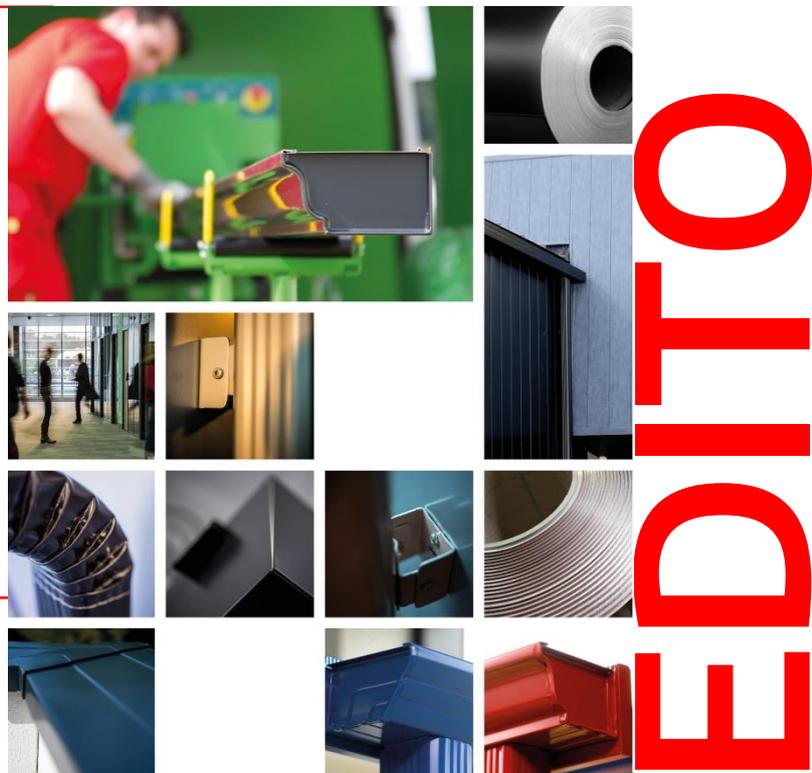
**930** heures totales de formation suivies par les apprenants

En présentiel, en distanciel ou encore en mixant les deux, nos solutions de formation s'adaptent à vos besoins.

## Contactez-nous !

Contact : [formations@dalalu.fr](mailto:formations@dalalu.fr)  
Tél : 05.56.67.40.40 / 49

Plus d'informations,  
<https://www.alucampus.fr/>



	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
<b>PARCOURS</b>				<b>Responsable PR-1 - 4j</b> 09 au 12/04 Présentiel	<b>Responsable PR-1 - 4j</b> 13 au 17/05 Présentiel	<b>Responsable PR-1 - 4j</b> 11 au 14/06 Présentiel
				<b>Responsable PR-1</b> 19 et 26/04 Distanciel	<b>Responsable PR-1</b> 03, 24 et 31/05 Distanciel	<b>Responsable PR-1</b> 07/06 Distanciel
<b>#ALACARTE</b>	<b>Performance Technico-commerciale - 3j</b> 23, 24 et 25/01	<b>Installateur PI-1 (**)</b> - 4j 05 au 09/02	<b>Joint debout Toiture et façade - 5j</b> 18 au 22/03		<b>Ambassadeur-Installateur - 1j</b> 16/05	<b>Réseaux Sociaux - Niveau 3 - 1j</b> 04, 06, 11 et 13/06 Distanciel
	<b>Assistante Commerciale - 2j</b> 23 et 24/01		<b>Réseaux Sociaux - Niveau 2 - 1j</b> 19, 21, 26 et 28/03 Distanciel			<b>Joint debout Toiture et façade - 5j</b> 17 au 21/06
	<b>Ambassadeur-Installateur - 1j</b> 26/01		<b>Sous face - 1j</b> 26/03			
	<b>Sous face - 1j</b> 30/01		<b>Angles Spéciaux - 1j</b> 27/03			
	<b>Angles Spéciaux - 1j</b> 31/01					

SEPTEMBRE    OCTOBRE    NOVEMBRE    DÉCEMBRE

# PLANNING 2024

**A VENIR**

(\*) PR = Parcours Responsable **13 j 1/2**  
 Module 1: Accueil- Conseil - Vente  
 Module 2: Organisation technique de son entreprise  
 Module 3: Animation et gestion du personnel  
 Module 4: Gestion d'entreprise



(\*\*) PI = Parcours Installateur **8 j**  
 Module 1: Prévention sécurité  
 Module 2: Organisation de chantier  
 Module 3: Fabrication et pose d'éléments en aluminium pour les avancées de toit  
 Module 4: Gestion après-chantier

**ÉDITO**

**SOMMAIRE**

**LES PARCOURS**

**PARCOURS RESPONSABLE**

Responsable d'une entreprise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment ..... P. 7

**PARCOURS INSTALLATEUR-TRICE**

Installateur-trice d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment ..... P. 11

**#alacarte**

**TECHNIQUE**

Angles spéciaux en gouttière aluminium ..... P. 18

Joint debout en toiture ..... P. 19

Joint debout en façade ..... P. 21

Joint debout en toiture et façade ..... P. 22

Joint debout – chiffrage ..... P. 24

Sous-face et pliage ..... P. 25

**COMMERCE**

Performance technico-commerciale ..... P. 29

Réussir dans sa fonction d'assistant(e) commercial(e) ..... P. 31

Réseaux Sociaux 1 :  
Facebook et Google My Business pour mon entreprise ..... P. 33

Réseaux sociaux 2 :  
Efficacité sur les Réseaux sociaux – Facebook et Instagram PUB ..... P. 35

Ambassadeur Installateur DAL'ALU ..... P. 37

Accueil, conseil et vente (Module 1 Responsable) ..... P. 39

**GESTION D'ENTREPRISE**

Gestion marketing, administrative et financière (Module 4 Responsable) ..... P. 42

**SOMMAIRE**





LES PARCOURS

**PARCOURS RESPONSABLE**

Responsable d'une entreprise de pose d'éléments en aluminium  
d'enveloppe extérieure du bâtiment ..... P. 7

**PARCOURS INSTALLATEUR-TRICE**

Installateur-trice d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du  
bâtiment ..... P. 11





### Responsable d'une entreprise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment

Parcours mixte : présentiel + distanciel

#### OBJECTIFS

- ❑ Pratiquer les règles de la prospection et de la vente dans son futur domaine d'activité
- ❑ Organiser les grandes étapes du processus de pose d'éléments en aluminium de l'enveloppe extérieure du bâtiment: évacuation des eaux pluviales, habillage en aluminium des avant-toits (bandeaux et sous-faces) et des acrotères
- ❑ Organiser ses équipes et son entreprise
- ❑ Gérer efficacement son centre de profit

#### PUBLIC CONCERNE et PREREQUIS

Toute personne ayant un niveau baccalauréat ou une expérience significative en lien avec le développement commercial, la gestion d'entreprise ou le domaine technique du bâtiment .

#### NOS ATOUTS



- ❑ L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Une équipe de formateurs experts métier et un parcours de formation construit pour être rapidement opérationnel sont ainsi à votre disposition.
- ❑ **Modalités pédagogiques** : notre parcours de formation allie des enseignements en présentiel et à distance - De nombreuses études de cas pour une mise en pratique facilitée adaptable à votre structure
- ❑ **Modalités pédagogiques pour les classes virtuelles** (Zoom ou Teams) : accès à Internet, disposer d'une sortie audio sur son ordinateur, téléphone ou tablette, idéalement disposer d'un casque
- ❑ **Modalités d'évaluations** : QCM, Etude de cas, exercices pratiques, mise en situation, sketch etc...

Au terme de la participation à la totalité de la formation et à la réussite aux évaluations, un certificat de compétences professionnelles sera délivré à chaque participant.



## PROGRAMME MIXTE

### DURÉE et HORAIRES

- ☐ 97 heures soit 13 jours ½
  - ☐ **79 heures présentiel**  
8:30-12:30 14:00-17:00
  - ☐ **18 heures distanciel**  
8:30-10:00 10:30-12:00

### DATES PR-01

#### En présentiel

- ☐ 09 au 12 avril 2024
- ☐ 13 au 17 mai 2024
- ☐ 11 au 14 juin 2024

#### Classes virtuelles, à distance le vendredi

- ☐ 19 & 26 avril 2024
- ☐ 03, 24 & 31 mai 2024
- ☐ 07 juin 2024

### COÛT DE LA FORMATION

- ☐ **3500 euros HT**
- ☐ Possibilités de prise en charge par votre OPCO

### DÉLAI D'ACCÈS

- ☐ 7 jours

### LIEU pour le présentiel

- ☐ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ☐ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans  
formations@alucampus.fr
- ☐ [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- ☐ [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- ☐ Tél : 05 56 67 40 40/49

### MODALITÉS

- ☐ Capacité d'accueil : 4 min.
- ☐ Feuille d'émargement
- ☐ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ☐ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ☐ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ☐ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

### Module 1- Accueil, Conseil et vente (4 jours ½)

- ☐ Maîtriser le savoir-être dans le commerce
- ☐ Connaitre les fondamentaux de la vente et la prospection
- ☐ S'approprier la démarche de la prescription : approche client « professionnel »

*Présentiel : 4 j Distanciel : ½ j*

### Module 2- Gestion de chantiers - Fabrication et pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment (3 jours ½)

- ☐ Organiser et préparer les chantiers
- ☐ Superviser et/ou fabriquer les éléments en aluminium pour les avant-toits (évacuation des eaux pluviales, habillages de bandeaux, sous-faces et couvertine)
- ☐ S'assurer de la conformité du chantier avec le dossier technique
- ☐ S'assurer de la bonne fin de chantier et de la transmission des informations

*Présentiel : 2j ½ Distanciel : 1j*

### Module 3- Animation et gestion du personnel (1 jour)

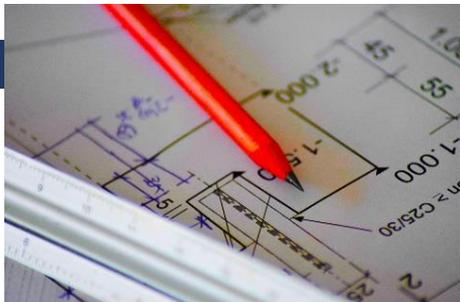
- ☐ Organiser le travail au sein de son entreprise
- ☐ S'approprier les bases de l'animation et de l'encadrement du personnel

*Présentiel : 1j*

### Module 4- Gestion d'entreprise (5 jours ½)

- ☐ Organiser la partie technique de son entreprise (Hygiène et Sécurité, locaux)
- ☐ Définir une stratégie commerciale et le marketing adapté
- ☐ Gérer la partie administrative de sa structure (stock, achats, véhicules etc...)
- ☐ Assurer la gestion financière de son entreprise :
  - Maîtriser les bases de la comptabilité
  - Bâtir un budget prévisionnel
  - Mettre en place des outils de suivi de son activité

*Présentiel : 4j Distanciel : 1j ½*

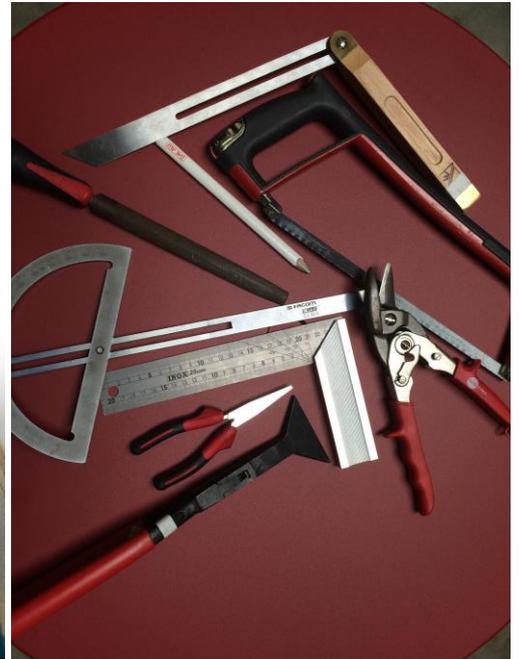


## Planning de formation

Pour favoriser l'assimilation des apprentissages nécessaires au chef d'entreprise, nous avons apporté une attention particulière à la composition des semaines en proposant un parcours mixte avec des séances de formation en présentiel et des classes virtuelles à distance. Ces classes virtuelles seront programmées le vendredi de 08:30 à 10:00 / 10:30 à 12:00

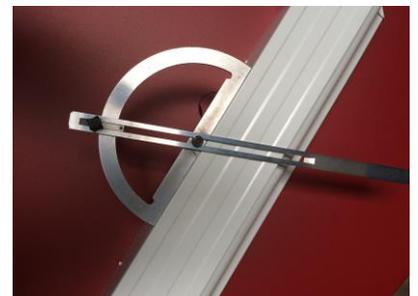
PR		PRESENTIEL	DISTANCIEL – Classe Virtuelle (CV) 8:30 10:00 – 10:30-12:00			PRESENTIEL	DISTANCIEL – Classe Virtuelle (CV) 8:30 10:00 – 10:30-12:00			PRESENTIEL
Lundi	am									
	pm					M2				
Mardi	am	M1				M2				M1
	pm									
Mercredi	am	M1				M3				M1
	pm									
Jeudi	am	M4				M4				M4
	pm	M2								
Vendredi	am	M2	M1	M2	M4	M4	M4	M4	M4	M4
	pm		M2	M4	M2		M4	M4	M4	

- Module 1 (M1) : Accueil, conseil et vente / Visite usine + potentiel habitat**  
**Module 2 (M2) : Gestion de chantiers - Fabrication et pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure des bâtiments**  
**Module 3 (M3) : Animation et Gestion du personnel**  
**Module 4 (M4) : Gestion d'entreprise**



## PROGRAMME

Responsable d'une  
entreprise de pose  
d'éléments en aluminium  
d'enveloppe extérieure  
du bâtiment





## Installateur-trice d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment

**100 % présentiel**

Alexandre (dept 95)



Quentin (dept 69)



Pierre (dept 40)

Devenez **opérationnel** en deux semaines de formation dans nos ateliers de l'ALUCAMPUS grâce à ce programme réalisé sur mesure.

Exercer un métier porteur sur un marché économique dynamique en étant installateur.

Maîtriser les processus **techniques** de pose d'éléments en aluminium des bâtiments, définis selon les règles de l'art (gouttières, habillages aluminium des avancées de toits, sous-face et couverture pliée).

Soyez des **ambassadeurs** de la marque DAL'ALU sur le terrain comme Alexandre (dpt 95, région parisienne), Quentin (dpt 69, Lyon-Nord) et Pierre (dpt 40, Landes)

Pour plus d'informations, consultez la fiche détaillée au verso.





## Installateur-trice d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment

### OBJECTIFS

- ❑ **Reproduire** toutes les étapes nécessaires à la pose d'éléments en aluminium de l'enveloppe du bâtiment avant, pendant et après le chantier (Prévention, Organisation et transmission des informations)
- ❑ **Appliquer** les grandes étapes des processus techniques de pose d'éléments en aluminium de l'enveloppe extérieure du bâtiment : évacuation des eaux pluviales et habillage en aluminium des avant-toits (bandeaux et sous-faces) et des acrotères

### PUBLIC CONCERNÉ - PRÉREQUIS

Toute personne ayant des aptitudes aux métiers manuels

### LES + DE NOTRE FORMATION

- ❑ L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Vous aurez ainsi accès à une plateforme technique dédiée avec l'outillage spécifique, les maquettes ainsi que la matière première en aluminium pendant la durée de la formation.
- ❑ Une équipe de formateurs experts métier et un parcours de formation construit être rapidement opérationnel seront à votre disposition.
- ❑ **Modalités pédagogiques** : Mise en pratique favorisée – Formation par le geste – Maquettes adaptées
- ❑ **Modalités d'évaluations** : Mise en pratique pour réaliser différents éléments de l'avancée de toit en aluminium (gouttière / sous-face / habillage de bandeau / couverture)

#### DURÉE et HORAIRES

- ❑ 56 heures soit 8 jours
- ❑ Lundi 14:00-17:00
- ❑ Mardi au jeudi 8:30-12:30  
14:00-17:00
- ❑ Vendredi 8:30-12:30

#### DATES

##### Parcours Installateur PI-01

- ❑ Du 05 au 09 février 2024
- ❑ Du 04 au 08 mars 2024

##### Parcours Installateur PI-02

- ❑ Du 27 au 31 mai 2024
- ❑ Du 24 au 28 juin 2024

#### COÛT DE LA FORMATION

- ❑ 1900 euros HT
- ❑ Possibilités de prise en charge par votre OPCO

#### DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

#### LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

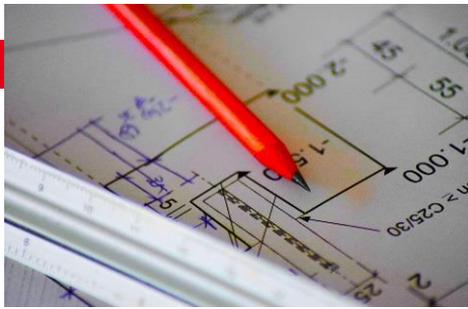
#### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ formations@alucampus.fr
- ❑ [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- ❑ [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

#### MODALITÉS

- ❑ Capacité d'accueil : 4 min.
- ❑ Feuille d'émargement
- ❑ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ❑ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ❑ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ❑ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.



## PROGRAMME

### Installateur -trice d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment

## PROGRAMME

Le programme de formation de l'installateur-trice est construit selon une journée « type terrain » et se compose de 4 parties :

### Module 1 - Prévention sécurité (½ journée)

Identifier les règles de sécurité à appliquer dans son environnement de travail

- Appliquer les règles de protections individuelles
- Maîtriser les différents moyens d'accès du travail en hauteur
- Connaître et contrôler le bon fonctionnement des organes de sécurité de la profileuse

### Module 2 – Organisation avant chantier (1 journée)

S'organiser dans la préparation de son véhicule-atelier et dans l'implantation du chantier

- Choisir l'outillage, les matériaux et le matériel en fonction du dossier technique du chantier
- Se déplacer sur le chantier avec son outil de travail propre
- Adapter son implantation selon les caractéristiques des lieux et de l'environnement

### Module 3 – Fabrication et pose des éléments en aluminium (6 journées)

Fabriquer et mettre en œuvre les éléments en aluminium pour l'enveloppe du bâtiment (gouttières, sous-faces, habillages de planches de rives, couvertines etc...)

- Profiler et/ou assembler les gouttières et ses accessoires
- Identifier/Maîtriser les différentes étapes d'habillage de l'avant-toit en aluminium (sous-faces, planches de rives, etc...)
- Préparer le support et fixer les couvertines pliées en aluminium

### Module 4 – Gestion de l'après-chantier (½ journée)

S'assurer de la bonne fin de chantier et de la communication des informations

- Réaliser les finitions du chantier
- S'assurer de la propreté des abords du chantier
- Compléter les documents de liaison et les transmettre à son entreprise



## PLANNING PROPOSÉ

Pour assurer l'apprentissage, le poseur se trouve rapidement en immersion complète avec de nombreuses mises en œuvre pratique. L'assimilation des connaissances est favorisée par l'alternance en centre de formation et en entreprise.

	Semaine 1		Semaine en entreprise	Semaine 2	
	Matin	Après-midi		Matin	Après-midi
<b>Lundi</b>		M1			M3
Mardi	M2			M3	
Mercredi	M3			M3	
Jeudi	M3			M3	
Vendredi	M3			M4	

## PROGRAMME

**Installateur-trice d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment**

- Module 1 (M1) : Prévention Sécurité (1/2 j)
- Module 2 (M2) : Organisation de l'avant chantier (1 j)
- Module 3 (M3) : Fabrication et pose des éléments en aluminium (6 j)
- Module 4 (M4) : Gestion de l'après-chantier (1/2 j)



Sauf autorisation de DAL'ALU SAS, toute reproduction, modification, publication, copie ou adaptation de tout ou partie des éléments de ce programme est interdite

## #alacarte

### TECHNIQUE

Angles spéciaux en gouttière aluminium .....	P. 18
Joint debout en toiture .....	P. 19
Joint debout en façade .....	P. 21
Joint debout en toiture et façade .....	P. 22
Joint debout – chiffrage .....	P. 24
Sous-face et pliage .....	P. 25

### COMMERCE

Performance technico-commerciale .....	P. 29
Réussir dans sa fonction d'assistant(e) commercial(e) .....	P. 31
Réseaux Sociaux 1 :	
Facebook et Google My Business pour mon entreprise .....	P. 33
Réseaux sociaux 2 :	
Efficacité sur les Réseaux sociaux – Facebook et Instagram PUB .....	P. 35
Ambassadeur Installateur DAL'ALU .....	P. 37
Accueil, conseil et vente (Module 1 Responsable) .....	P. 39

### GESTION D'ENTREPRISE

Gestion marketing, administrative et financière (Module 4 Responsable) .....	P. 42
--	-------





**TECHNIQUE**

Angles spéciaux en gouttière aluminium ..... P. 18

Joint debout en toiture ..... P. 19

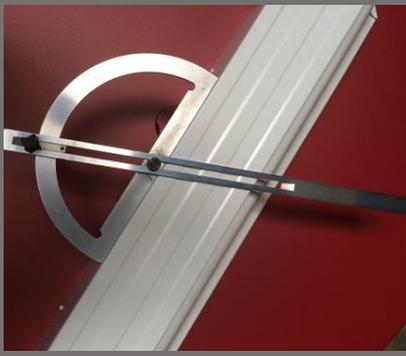
Joint debout en façade ..... P. 21

Joint debout en toiture et façade ..... P. 22

Joint debout – chiffrage ..... P. 24

Sous-face et pliage ..... P. 25





#### EQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Animateurs internes

#### DURÉE et HORAIRES

- 7 heures soit 1 jour
- 8:30-12:30 14:00-17:00

#### DATES

- 31 janvier 2024  
ou
- 27 mars 2024

#### COÛT DE LA FORMATION

- 349 euros HT
- Possibilités de prise en charge par votre OPCO

#### DÉLAI D'ACCÈS

- 7 jours

#### LIEU

- DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

#### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- [formations@alucampus.fr](mailto:formations@alucampus.fr)
- [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- Tél : 05 56 67 40 40/49

#### MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

## ANGLES SPÉCIAUX EN GOUTTIÈRE ALUMINIUM

100% PRÉSENTIEL

Niveau de difficulté



### OBJECTIFS

- Reproduire la méthodologie pour réaliser les angles spéciaux (hors standard) en gouttière aluminium

### PUBLIC CONCERNÉ / PRÉREQUIS

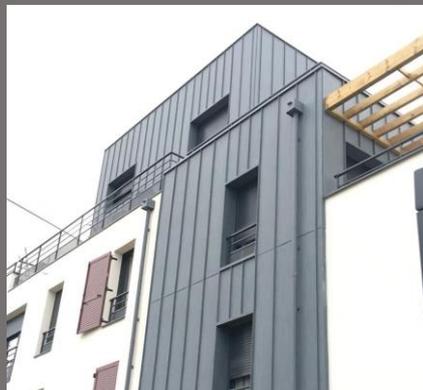
Ce programme est destiné à des installateurs **expert** d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure – ayant déjà une maîtrise de la pose de la gouttière dans des situations standardisées

### PROGRAMME

- Identifier l'outillage spécifique
- Effectuer de manière précise les prises de cotes
- Procéder au relevé d'angle
- Reporter un angle et faire des découpes (section gouttière A et section gouttière B)
- Assembler l'angle spécial
- Adapter la même procédure dans le cas d'un angle spécial avec pente

### LES PLUS DE NOTRE FORMATION

- L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Vous aurez ainsi accès à une plateforme technique dédiée avec l'outillage spécifique, les maquettes ainsi que la matière première en aluminium pendant la durée de la formation.
- **Modalités pédagogiques** : Mise en pratique favorisée – Formation par le geste – Maquettes adaptées
- **Modalités d'évaluations** : Mise en situation pour réaliser un angle spécial en gouttière aluminium



# JOINT DEBOUT ALUMINIUM EN TOITURE

100% PRÉSENTIEL

## EQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Animateurs internes

## DURÉE et HORAIRES

- 21 heures soit 3 jours
- 8:30-12:30 14:00-17:00

## DATES

- Merci de nous consulter pour connaître la prochaine session

## COÛT DE LA FORMATION

- 969 euros HT
- Possibilités de prise en charge par votre OPCO

## DÉLAI D'ACCÈS

- 7 jours

## LIEU

- DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

## CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- [formations@alucampus.fr](mailto:formations@alucampus.fr)
- [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- Tél : 05 56 67 40 40/49

## MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

## OBJECTIFS

- Identifier les connaissances de base de la pose du Joint Debout en aluminium en toiture
- Mettre en application les techniques de pose du Joint Debout en toiture – **Gamme Horizon 500**

## PUBLIC CONCERNÉ / PRÉREQUIS

Ce programme est destiné au chef d'entreprise, au responsable technique et au installateur ayant déjà une expertise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure.  
Accessible aux couvreurs-étancheurs.

## LES PLUS DE NOTRE FORMATION

- L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Vous aurez ainsi accès à une plateforme technique dédiée avec l'outillage spécifique, les maquettes ainsi que la matière première en aluminium pendant la durée de la formation.
- Produit sous avis technique (Avis technique 5.1/17-2550\_V1.1)
- **Modalités pédagogiques** : Mise en pratique favorisée – Formation par le geste – Maquettes adaptées - Travail d'équipe sur cas réel
- **Modalités d'évaluations** : Mise en situation pour réaliser un élément de toiture en joint debout en aluminium – Horizon 500





# JOINT DEBOUT ALUMINIUM EN TOITURE

100% PRÉSENTIEL

 **PROGRAMME**

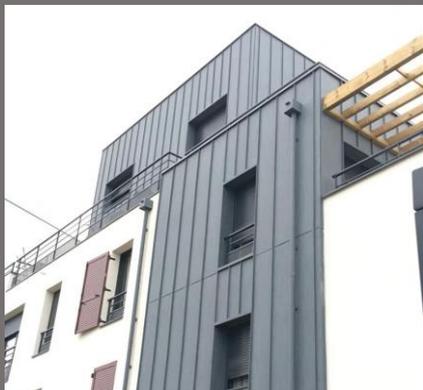
## JOINT DEBOUT ALUMINIUM EN TOITURE

### PROGRAMME

#### INITIATION J1 - PERFECTIONNEMENT J2 et J3

- ❑ Identifier les règles d'hygiène et sécurité
- ❑ Reconnaître l'outillage spécifique
- ❑ Gérer les différents supports de pose (Préparation et validation)
- ❑ Examiner le DTU concerné et sélectionner les normes à appliquer
- ❑ Lire l'avis technique
- ❑ Reconnaître les recommandations pour la mise en œuvre (support, ventilation, fixation etc..)
  
- ❑ Appliquer les différents éléments (Présentation du profil et profilage de l'aluminium)
- ❑ Pratiquer les préparations des bacs (Finition haute et basse)
- ❑ Pratiquer la pose des bacs à joint debout et positionnement des pattes de fixations
- ❑ Concevoir la mise en œuvre des finitions (larmier, faîtages, rives...)
- ❑ Organiser les traitement des points singuliers (sortie de cheminée)
- ❑ Pratiquer le sertissage des bacs à joint debout





# JOINT DEBOUT ALUMINIUM EN FAÇADE

100% PRESENTIEL

## EQUIPE PÉDAGOGIQUE

- ❑ Animateurs internes

## DURÉE et HORAIRES

- ❑ 14 heures soit 2 jours
- ❑ 8:30-12:30 14:00-17:00

## DATES

- ❑ Merci de nous consulter pour connaître la prochaine session

## COÛT DE LA FORMATION

- ❑ 669 euros HT
- ❑ Possibilités de prise en charge par votre OPCO

## DELAIS D'ACCES

- ❑ 7 jours

## LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

## CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ formations@alucampus.fr
- ❑ www.dalalu.fr
- ❑ www.alucampus.fr
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

## MODALITÉS

- ❑ Capacité d'accueil : 4 min.
- ❑ Feuille d'émargement
- ❑ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ❑ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ❑ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ❑ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

## OBJECTIFS

- ❑ Identifier les connaissances de base de la mise en œuvre du Joint Debout en aluminium en façade
- ❑ Appliquer les techniques de pose en façade – Linéa 310

## PUBLIC CONCERNE / PRÉ-REQUIS

Ce programme est destiné au chef d'entreprise, au responsable technique et au installateur ayant déjà une expertise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure.

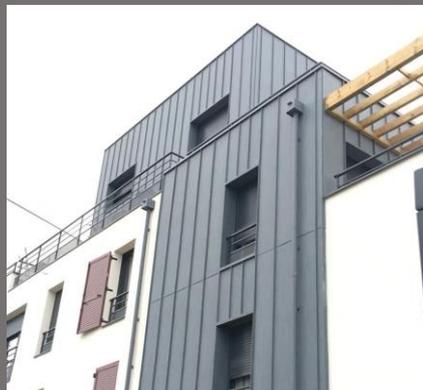
Accessible aux couvreurs-étancheurs.

## PROGRAMME

- ❑ Identifier les règles d'hygiène et sécurité
- ❑ Reconnaître l'outillage spécifique à mettre en œuvre
- ❑ Gérer les supports de pose (Préparation et validation du support)
- ❑ Formuler les recommandations pour la mise en œuvre (support, ventilation, fixation etc..)
  
- ❑ Appliquer les différents éléments (Présentation du profil et profilage de l'aluminium)
- ❑ Concevoir/choisir le calepinage de la façade
- ❑ Pratiquer les préparations des bacs (Finition haute et basse)
- ❑ Opérer la pose des bacs à joint debout, positionnement des pattes de fixations
- ❑ Appliquer les mises en œuvre des finitions (bavette rejet d'eau, appui de fenêtre, joues, linteau etc ...)
- ❑ Organiser le traitement des points singuliers (sortie ventilation)
- ❑ Pratiquer le sertissage des bacs

## LES PLUS DE NOTRE FORMATION

- ❑ L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Vous aurez ainsi accès à une plateforme technique dédiée avec l'outillage spécifique, les maquettes ainsi que la matière première en aluminium pendant la durée de la formation.
- ❑ Produit sous avis technique
- ❑ **Modalités pédagogiques** : Mise en pratique favorisée – Formation par le geste – Maquettes adaptées - Travail d'équipe sur cas réel
- ❑ **Modalités d'évaluations** : Mise en situation pour réaliser un élément de façade en joint debout en aluminium – Linéa 310



# JOINT DEBOUT ALUMINIUM EN TOITURE ET EN FAÇADE

100% PRÉSENTIEL

## EQUIPE PÉDAGOGIQUE

- ❑ Animateurs internes

## DURÉE et HORAIRES

- ❑ 28 heures soit 4 jours
- ❑ Lundi après-midi: 14:00-17:00
- ❑ Mardi, Merc. Jeudi 8:45-12:45  
14:00-17:00
- ❑ Vendredi matin 8:45-12:45

## DATES

- ❑ 18 au 22 mars 2024  
ou
- ❑ 17 au 21 juin 2024

## COÛT DE LA FORMATION

- ❑ 1069 euros HT
- ❑ Possibilités de prise en charge par votre OPCO

## DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

## LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

## CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ formations@alucampus.fr
- ❑ www.dalalu.fr
- ❑ www.alucampus.fr
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

## MODALITÉS

- ❑ Capacité d'accueil : 4 min.
- ❑ Feuille d'émargement
- ❑ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ❑ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ❑ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ❑ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

## OBJECTIFS

- ❑ Identifier les connaissances de base de la pose du Joint Debout en aluminium en toiture et en façade
- ❑ Mettre en application les techniques de pose du Joint Debout en toiture – **Horizon 500**
- ❑ Appliquer les techniques de pose en façade – **Linéa 310**

## PUBLIC CONCERNE / PRÉREQUIS

Ce programme est destiné au chef d'entreprise, au responsable technique et aux installateurs ayant déjà une expertise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure.  
Accessible aux couvreurs-étancheurs.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Partie théorique

- ❑ Identifier les règles d'hygiène et sécurité
- ❑ Reconnaître l'outillage spécifique
- ❑ Gérer les différents supports de pose (Préparation et validation)
- ❑ Examiner le DTU concerné et sélectionner les normes à appliquer
- ❑ Lire l'avis technique
- ❑ Reconnaître les recommandations pour la mise en œuvre (support, ventilation, fixation etc..)

### Partie Façade

- ❑ Appliquer les différents éléments (Présentation du profil et profilage de l'aluminium)
- ❑ Concevoir/choisir le calepinage de la façade
- ❑ Pratiquer les préparations des bacs (Finition haute et basse)
- ❑ Opérer la pose des bacs à joint debout, positionnement des pattes de fixations
- ❑ Appliquer les mises en œuvre des finitions (bavette rejet d'eau, appui de fenêtre, joues, linteau etc..)
- ❑ Organiser le traitement des points singuliers (sortie ventilation)
- ❑ Pratiquer le sertissage des bacs



# JOINT DEBOUT ALUMINIUM EN TOITURE ET EN FAÇADE

100% PRÉSENTIEL

 **PROGRAMME**

Joint debout en toiture et  
en façade

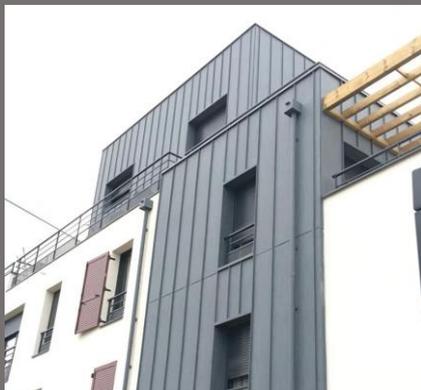
## PROGRAMME DÉTAILLÉ (suite)

### Partie Toiture

- ❑ Appliquer les différents éléments (Présentation du profil et profilage de l'aluminium)
- ❑ Pratiquer les préparations des bacs (Finition haute et basse)
- ❑ Pratiquer la pose des bacs à joint debout et positionnement des pattes de fixations
- ❑ Concevoir la mise en œuvre des finitions (larmier, faitages, rives...)
- ❑ Organiser les traitement des points singuliers (sortie de cheminée)
- ❑ Pratiquer le sertissage des bacs à joint debout

## LES PLUS DE NOTRE FORMATION

- ❑ L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Vous aurez ainsi accès à une plateforme technique dédiée avec l'outillage spécifique, les maquettes ainsi que la matière première en aluminium pendant la durée de la formation.
- ❑ Produit sous avis technique (Avis technique 5.1/17-2550\_V1.1)
- ❑ **Modalités pédagogiques** : Mise en pratique favorisée – Formation par le geste – Maquettes adaptées - Travail d'équipe sur cas réel
- ❑ **Modalités d'évaluations** : Mise en situation pour réaliser un élément de toiture en joint debout en aluminium – Horizon 500 - Mise en situation pour réaliser un élément de façade en joint debout en aluminium – Linéa 310



# JOINT DEBOUT ALUMINIUM EN TOITURE ET FACADE

## QUANTITATIF + CHIFFRAGE

100% DISTANCIEL

### EQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Animateur interne

### DURÉE et HORAIRES

- 3 heures
- 8:30-09:30

### DATES

- Merci de nous consulter pour connaître la prochaine session

### COÛT DE LA FORMATION

- 189 € HT ou OFFERT pour toute inscription à la formation joint debout toiture et façade
- Possibilités de prise en charge par votre OPCO

### DÉLAI D'ACCÈS

- 7 jours

### LIEU

- DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- [formations@alucampus.fr](mailto:formations@alucampus.fr)
- [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- Tél : 05 56 67 40 40/49

### MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

## OBJECTIFS

- Savoir établir un quantitatif en JOINT DEBOUT façade et toiture pour effectuer un devis
- Savoir lire un plan et identifier les points singuliers
- Définir un calepinage et un plan de pose
- Etablir le quantitatif

## PUBLIC CONCERNÉ / PRÉ-REQUIS

Ce programme est destiné au chef d'entreprise et au technico-commercial amenés à chiffrer du chantier en Joint Debout en aluminium

## PROGRAMME

- Examiner le DTU concerné et sélectionner les normes à appliquer
- Lire l'avis technique
- Reconnaître les recommandations pour la mise en œuvre (support, ventilation, fixation etc..)
- Identifier les différents éléments du profil et du profilage en aluminium
- Identifier les points singuliers en toiture et façade
- Préparer le métré du chantier et le calepinage
- Chiffrer le chantier selon sa structure d'entreprise (temps de pose)

## LES PLUS DE NOTRE FORMATION

- L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Notre pédagogie allie exposés théoriques, démonstrations et exercices pratiques. La formation-action préparée sur-mesure pour notre réseau DAL'ALU.
- Produit sous avis technique
- **Modalités pour la formation virtuelle** : accès à Internet, disposer d'une sortie audio sur son ordinateur, téléphone ou tablette, idéalement disposer d'un casque ou d'un kit piéton (Teams ou Zoom pro)
- **Modalités d'évaluations** : Mise en situation (exercices de lecture de plan et de métré) - Travail effectué sur cas réel - Etablir son propre devis selon sa structure d'entreprise



# POSE DE SOUS-FACE ET PLIAGES EN ALUMINIUM POUR LES AVANCÉES DE TOIT

100% PRÉSENTIEL

Niveau de difficulté



## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- ❑ animateurs internes

## DURÉE et HORAIRES

- ❑ 7 heures soit 1 jour
- ❑ 8:30-12:30 14:00-17:00

## DATE

- ❑ 30 janvier 2024  
ou
- ❑ 26 mars 2024

## COÛT DE LA FORMATION

- ❑ 349 euros HT
- ❑ Possibilités de prise en charge par votre OPCO

## DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

## LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

## CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Giroles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ [formations@alucampus.fr](mailto:formations@alucampus.fr)
- ❑ [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- ❑ [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

## MODALITÉS

- ❑ Capacité d'accueil : 4 min.
- ❑ Feuille d'émargement
- ❑ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ❑ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ❑ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ❑ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

## OBJECTIFS

- ❑ Acquérir les connaissances de base pour la pose de la sous-face en aluminium pour les avancées de toit
- ❑ Pratiquer l'habillage des planches de rives ou bandeau des avancées de toit en aluminium – Procédure de pliages

## PUBLIC CONCERNÉ / PRÉREQUIS

Ce programme est destiné à des installateurs **expert** d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure – ayant déjà une maîtrise de la pose de la gouttière dans des situations « standard »

## LES PLUS DE NOTRE FORMATION

- ❑ L'**ALUCAMPUS** est un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**. Vous aurez ainsi accès à une plateforme technique dédiée avec l'outillage spécifique, les maquettes ainsi que la matière première en aluminium pendant la durée de la formation.
- ❑ **Modalités pédagogiques** : Mise en pratique favorisée – Formation par le geste – Maquettes adaptées
- ❑ **Modalités d'évaluations** : Mise en situation pour réaliser un habillage en aluminium pour l'avancée de toit



Niveau de difficulté ★★☆☆



## PROGRAMME

### Partie 1 : Sous-face

- ❑ Vérification des supports
- ❑ Mesure des avant-toits
- ❑ Choix de l'outillage
- ❑ Installation de l'outillage de découpe des sous-faces en aluminium
- ❑ Méthode de pose des coulisses en aluminium
- ❑ Réalisation des angles (coulisses + lambris)

### Partie 2 : Habillage de planche de rives ou bandeau

- ❑ Définition des différents caractéristiques techniques du bandeau en aluminium
- ❑ Sélectionner la technique de pose selon les conditions
- ❑ Choisir la meilleure méthode de fixation des habillages
- ❑ Recouvrir les planches de rives en neuf ou rénovation

 **PROGRAMME**

**POSE DE SOUS-FACE ET  
PLIAGES EN ALUMINIUM  
POUR LES AVANCÉES DE  
TOIT**



Session de formation organisée en février 2022



## COMMERCE

Performance technico-commerciale .....	P. 29
Réussir dans sa fonction d'assistant(e) commercial(e) .....	P. 31
Réseaux Sociaux 1 :	
Facebook et Google My Business pour mon entreprise .....	P. 33
Réseaux sociaux 2 :	
Efficacité sur les Réseaux sociaux – Facebook et Instagram PUB .....	P. 35
Ambassadeur Installateur DAL'ALU .....	P. 37
Accueil, conseil et vente (Module 1 Responsable) .....	P. 39





# PERFORMANCE TECHNICO-COMMERCIALE

100% PRÉSENTIEL



## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- ❑ François **LEMAIRE** ALTHAIS  
Développement  
Formateur et coach certifié
- ❑ Equipe de formateurs internes

## DURÉE et HORAIRES

- ❑ 21 heures soit 3 jours
- ❑ 8:30-12:30 14:00-17:00

## DATES

- ❑ 23, 24, 25 janvier 2024

## COÛT DE LA FORMATION

- ❑ 849 euros HT
- ❑ Possibilité de prise en charge par votre OPCO

## DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

## LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

## CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ [formations@alucampus.fr](mailto:formations@alucampus.fr)
- ❑ [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- ❑ [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

## MODALITÉS

- ❑ Capacité d'accueil : 4 min.
- ❑ Feuille d'émargement
- ❑ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ❑ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ❑ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ❑ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

## OBJECTIFS

### JOUR 1 : Mon environnement de travail

- ❑ Identifier mes nouveaux interlocuteurs
- ❑ Se structurer avec les différents outils d'aide à la vente
- ❑ Reconnaître les points clés des processus techniques de mise en œuvre des éléments en aluminium pour les avancées de toit

### JOUR 2 : Les fondamentaux de la vente.

- ❑ Définir la structure de l'entretien de vente
- ❑ Identifier les besoins et les motivations du prospect
- ❑ Utiliser une argumentation de façon ciblée

### JOUR 3 : La prospection pour gagner des nouveaux clients

- ❑ Organiser ses actions de prospections
- ❑ Gérer des rendez-vous de prospections qualifiés
- ❑ Développer un mental de sportif de haut niveau

## PUBLIC CONCERNÉ et PRÉREQUIS

Cette formation est destinée à toute personne ayant une fonction commerciale dans l'entreprise. Aucun prérequis n'est nécessaire.

## NOS ATOUTS

- ❑ Une expérience de transmission de savoir-faire de plus de 30 ans
- ❑ **Modalités pédagogiques** : notre pédagogie allie exposés théoriques, démonstrations et exercices pratiques. La formation-action préparée sur-mesure pour notre réseau DAL'ALU.
- ❑ **Modalités d'évaluation** : mise en situation, QCM, exercices d'application, établir son plan d'action commercial selon ses préférences etc...

## PROGRAMME

### JOUR 1 : Mon environnement de travail

- ❑ **Identifier la fonction de tous les interlocuteurs** (visite d'usine et échanges avec le service production, logistique, de l'administration des ventes et du commerce etc...)
- ❑ **Appréhender les outils d'aide à la vente** (fiche PRODUIT et argumentaire)
- ❑ **Comprendre le process technique de la mise en œuvre des éléments en aluminium pour l'enveloppe extérieure du bâtiment**
  - Lexique et outillage
  - Les grandes étapes de profilage et de fabrication des éléments en aluminium pour les avant-toits



## PROGRAMME (suite)

### JOUR 2 : Les fondamentaux de la vente

- ❑ **Structurer méthodiquement un entretien de vente**
  - La présentation du déroulé de l'entretien
  - Le plan de vente : les étapes
  - Les verrous
- ❑ **Découvrir avec précision le client, son projet et son budget**
  - Le triangle de feu
  - L'art du questionnement
  - La reformulation
- ❑ **Gagner la confiance du client par des conseils ciblés (les 3C)**
- ❑ **Mettre en avant les + produits et entreprise**
- ❑ **Savoir traiter les objections les plus courantes**

### JOUR 3 : La prospection pour gagner des nouveaux clients

- ❑ **Organiser sa prospection**
  - Connaître et déterminer ses cibles prospects
  - Choisir ses moyens de prospections (approches directes ou indirectes)

**Atelier : Construire mes outils de prospections**
- ❑ **Décrocher des rendez-vous de prospections qualifiés**
  - Savoir qualifier ses interlocuteurs
  - Surmonter les différents barrages
  - Savoir rebondir sur les objections courantes
  - Accepter le refus

**Atelier : Prise de rendez-vous téléphoniques**
- ❑ **Réussir son entretien prospect en face à face**
  - Savoir adapter sa posture et sa communication
  - Connaître et analyser les besoins du prospect
  - Savoir argumenter pour influencer
  - Savoir conclure positivement l'entretien

**Atelier : Mise en situation : entretien en face à face**
- ❑ **Construire son plan de prospection**
  - Créer son rythme de prospection
  - Etablir un plan de suivi
  - Faire de chaque client, un nouvel apporteur d'affaires



## PROGRAMME

### PERFORMANCE TECHNICO-COMMERCIALE





## RÉUSSIR DANS SA FONCTION D'ASSISTANCE COMMERCIALE

100% PRÉSENTIEL

### DURÉE et HORAIRES

- 14 heures soit 2 jours
- 8:30-12:30 14:00-17:00

### DATES

- 23 et 24 janvier 2024

### COÛT DE LA FORMATION

- 649 euros HT
- Possibilités de prise en charge par votre OPCO

### DÉLAI D'ACCÈS

- 7 jours

### LIEU

- DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- [formations@alucampus.fr](mailto:formations@alucampus.fr)
- [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- Tél : 05 56 67 40 40/49

### MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

### OBJECTIFS

- Appliquer des mécanismes qui fidélisent les clients
- Gérer la demande Client
- Distinguer les situations délicates de l'assistante commerciale
- Etablir un climat de confiance dans relation Client
- Identifier mes nouveaux interlocuteurs, mes nouveaux outils et les points clés des processus techniques propres au domaine d'activité

### PUBLIC CONCERNÉ / PRÉREQUIS

Assistant(e)commercial(e), chargé(e) de l'interface client, force de vente

### JOUR 1 : RELATION CLIENT

- **Les fondamentaux de la relation commerciale - Cerner les enjeux de la relation client**  
Comprendre les objectifs de la mission d'assistante commerciale - Identifier sa valeur ajoutée dans la satisfaction client
- **Savoir communiquer pour mieux satisfaire le client**  
Maîtriser les clés de la communication verbale et non verbale - Personnaliser le contact - Oser dire « non » lorsque c'est nécessaire - Connaître les outils de la gestion des conflits
- **Développer des compétences clés**  
Maîtriser le suivi de la relation Client de l'avant-vente à l'après-vente - Accueillir et conseiller les prospects et les clients en face à face ou par téléphone - Analyser les attentes exprimées du client - Savoir poser les bonnes questions - S'assurer de la compréhension mutuelle des échanges verbaux
- **Savoir traiter les réclamations et répondre aux objections**



## RÉUSSIR DANS SA FONCTION D'ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

100% PRÉSENTIEL

### JOUR 2 : ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- ❑ Identifier la fonction de tous vos nouveaux interlocuteurs (Production, Logistique, Administration des vente, Commerce etc..)
- ❑ Appréhender les interfaces opérationnelles (Extranet, Gestion des commandes etc...)
- ❑ Comprendre le process technique de la mise en œuvre des éléments en aluminium pour l'enveloppe extérieure du bâtiment (fabrication, lexique, outillage, profilage etc...)

### NOS ATOUTS

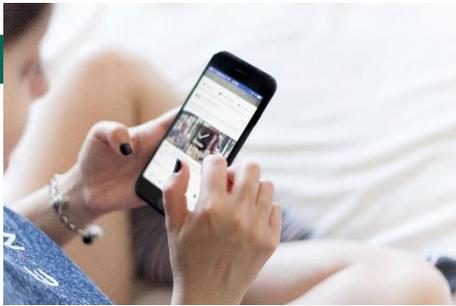
- ❑ Une expérience de transmission de savoir-faire de plus de 30 ans
- ❑ **Modalités pédagogiques :** notre pédagogie allie exposés théoriques, démonstrations et exercices pratiques. La formation-action préparée sur-mesure pour notre réseau DAL'ALU.
- ❑ **Modalités d'évaluation :** mise en situation, QCM, exercices d'application, établir son plan d'action commercial selon ses préférences



## PROGRAMME

Réussir dans sa fonction  
d'assistante commerciale





## RÉSEAUX SOCIAUX FACEBOOK ET GOOGLE MY BUSINESS POUR MON ENTREPRISE -1/2

100% À DISTANCE

NIVEAU 2 - INTERMÉDIAIRE

Vous souhaitez publier professionnellement sur les réseaux sociaux et maîtriser votre image numérique, cette formation **100% à distance** est faite pour vous.

À l'issue de la formation, vous serez capables de :

- Identifier les attentes et comportements des internautes
- Utiliser Facebook de façon professionnelle pour augmenter leur visibilité
- Gérer de manière optimisée, leur compte Google My Business pour se faire trouver



## PROGRAMME

### RÉSEAUX SOCIAUX

#### Niveau 2

### 1- PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne amenée à publier du contenu sur les réseaux sociaux pour son entreprise - Avoir un compte Facebook personnel, savoir s'en servir et être administrateur de la page Facebook de son entreprise

Ou avoir suivi la formation réseaux sociaux niveau 1

### 2- METHODES PEDAGOGIQUES

Notre pédagogie allie exposés théoriques, démonstrations et exercices pratiques. La formation-action préparée sur-mesure pour notre réseau DAL'ALU.

**Modalités pour la formation virtuelle** : accès à Internet, disposer d'une sortie audio sur son ordinateur, téléphone ou tablette, idéalement disposer d'un casque ou d'un kit piéton (Zoom pro)

**Modalités d'évaluation** : mise en situation, reproduire plusieurs types de posts sur Facebook (commentaires, photos, vidéo etc...)



## RÉSEAUX SOCIAUX FACEBOOK ET GOOGLE MY BUSINESS POUR MON ENTREPRISE -1/2

100% À DISTANCE

NIVEAU 2 - INTERMÉDIAIRE

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Emmanuelle AUDEBERT
- Organisme de formation :  
NOTA BENE

### DURÉE

- 7 heures à distance en 4 séances

### HORAIRES

- 10.00 à 11.45

### DATES

- Séance 1 : Mardi 19 mars 2024 (S12)
- Séance 2 : Jeudi 21 mars 2024 (S12)
- Séance 3 : Mardi 26 mars 2024 (S13)
- Séance 4 : Jeudi 28 mars 2024 (S13)

### COÛT DE LA FORMATION

- 349 euros HT
- Possibilités de prise en charge  
par votre OPCO

### DELAIS D'ACCES

- 7 jours

### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous  
contacter

- Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- formations@alucampus.fr
- www.dalalu.fr
- www.alucampus.fr
- Tél : 05 56 67 40 40/49

### MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à  
l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de  
l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap,  
contactez-nous pour connaître  
l'accessibilité de la formation et  
l'adaptation.

## 3- PROGRAMME DE FORMATION

### Comprendre les réseaux sociaux – Séance 1

- Panorama des principaux réseaux sociaux et de leurs différentes utilisations : usage personnel, communautés professionnelles, promotion, recrutement, temps passé...
- Pourquoi communiquer sur les réseaux sociaux ?
- Attentes et comportements des internautes
- L'ère des avis et des commentaires : pourquoi et comment y répondre, bonnes pratiques
- Zoom sur Google My Business : créer ou revendiquer la propriété de son compte

### Facebook : utiliser Facebook de façon professionnelle – Séance 2

- Communiquer sur les réseaux sociaux : risques, opportunités et bonnes pratiques
- Comprendre les différences entre compte personnel et page professionnelle
- Gérer la page Facebook de mon entreprise : les différents types de posts

### Facebook : développer la page de mon entreprise – Séance 3

- Vérifier et mettre à jour les paramètres de ma page entreprise
- Caisse à outils : optimiser les visuels et les textes de mes publications et comprendre l'algorithme de Facebook
- Optimiser le temps passé sur les réseaux sociaux : planning et routine

### Initiation aux Facebook Ads pour gagner en visibilité – Séance 4

- Budget global et répartition
- Objectifs de campagnes publicitaires
- Ciblage géographique / Durée
- Mesurer l'impact de ses publications et comprendre les statistiques



## RÉSEAUX SOCIAUX

### EFFICACITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX – FACEBOOK ET INSTAGRAM ADS – 2/2

100% À DISTANCE

NIVEAU 3 – CONFIRMÉ ++

Vous souhaitez communiquer efficacement sur les réseaux sociaux et utiliser les publicités en ligne de Facebook et Instagram, cette formation **100% à distance** est faite pour vous.

À l'issue de la formation, vous serez capables de :

- Utiliser efficacement les réseaux sociaux (plus de qualité vs moins de temps passé)
- Reconnaître les principes de la rédaction web pour bien communiquer sur les réseaux sociaux
- Utiliser les Facebook et Instagram Ads pour booster sa visibilité

### 1- PUBLIC ET PRE-REQUIS

Toute personne publiant régulièrement du contenu sur les réseaux sociaux pour son entreprise – Niveau Confirmé +  
Avoir suivi la formation réseaux sociaux Niveau 2 - Disposer de la Carte Bleue de son entreprise

### 2- METHODES PEDAGOGIQUES

Notre pédagogie allie exposés théoriques, démonstrations et exercices pratiques. La formation-action préparée sur-mesure pour notre réseau DAL'ALU.

**Modalités pour la formation virtuelle :** accès à Internet, disposer d'une sortie audio sur son ordinateur, téléphone ou tablette, idéalement disposer d'un casque ou d'un kit piéton (Zoom pro)

**Modalités d'évaluation :** mise en situation, illustrer un post, produire plusieurs types de publications/posts sur Facebook (commentaires, photos, vidéo etc...)

## PROGRAMME

### RÉSEAUX SOCIAUX

#### Niveau 3



## RÉSEAUX SOCIAUX EFFICACITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX – FACEBOOK ET INSTAGRAM ADS – 2/2

100% À DISTANCE

NIVEAU 3 – CONFIRMÉ ++

### 3- PROGRAMME DE FORMATION

#### Facebook : optimiser et développer la visibilité de ma page et de mes posts - Séance 1

- Revue de ma page Facebook et études de cas : bonnes et mauvaises pratiques (Retours sur vos questions)
- Mesurer l'impact de mes publications et comprendre les statistiques
- Définir ma ligne et mon planning éditorial : quoi ? quand ? combien de temps ?
- Développer ma page et promouvoir mes posts via Facebook Ads : ciblage et budget

#### Instagram : optimiser et développer la visibilité de ses annonces – Séance 2

- Création et/ou revue de mon compte Instagram
- Etudes de cas : bonnes et mauvaises pratiques
- Mesurer l'impact de mes publications et comprendre les statistiques
- Définir ma ligne et mon planning éditorial : quoi ? quand ? combien de temps ?
- Développer mon compte et promouvoir mes posts via Instagram Ads : ciblage et budget

#### La question des contenus : textes, photos, vidéos, stories... - Séance 3

- Les principes de base de la rédaction web
- Optimiser et différencier ses visuels avec les bons outils
- Les bons usages de la vidéo
- Les stories : quel usage ? Comment se démarquer ?
- Les évolutions à venir

#### Initiation à Twitter et LinkedIn – Séance 4

- LinkedIn : paramétrer et utiliser correctement mon compte pour être trouvé
- Twitter : créer son compte et comprendre les usages

#### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Emmanuelle AUDEBERT
- Organisme de formation : NOTA BENE

#### DURÉE

- 7 heures à distance en 4 séances

#### HORAIRES

- 10.00 à 11.45

#### DATES

- Séance 1 : Mardi 4 juin 2024 (S23)
- Séance 2 : Jeudi 6 juin 2024 (S23)
- Séance 3 : Mardi 11 juin 2024 (S24)
- Séance 4 : Jeudi 13 juin 2024 (S24)

#### COÛT DE LA FORMATION

- 349 euros HT
- Possibilités de prise en charge par votre OPCO

#### DELAIS D'ACCES

- 7 jours

#### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- formations@alucampus.fr
- www.dalalu.fr
- www.alucampus.fr
- Tél : 05 56 67 40 40/49

#### MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.



## AMBASSADEUR - INSTALLATEUR

### Devenir l'ambassadeur de l'entreprise

100% PRÉSENTIEL

**Vous souhaitez aborder les bonnes pratiques à adopter avec les installateurs de manière ludique, cette journée a été construite pour vous.**

À l'issue de la formation, les installateurs seront capables de :

- Identifier et adopter les bonnes pratiques comportementales des installateurs DAL'ALU durant les 4 étapes des travaux




## PROGRAMME

Ambassadeur - Installateur





Trophée  
AMBASSADEUR - INSTALLATEUR

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- ❑ François LEMAIRE - ALTHAIS Développement

## DURÉE et HORAIRES

- ❑ 7 heures soit 1 jour
- ❑ 8:30-12:30 14:00-17:00

## DATE

- ❑ 26 janvier 2024  
ou
- ❑ 16 mai 2024

## COÛT DE LA FORMATION

- ❑ 449 euros HT
- ❑ Possibilité de prise en charge par votre OPCO

## DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

## LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

## Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade - Rue des Girolles  
33 650 Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ formations@alucampus.fr
- ❑ www.dalalu.fr
- ❑ www.alucampus.fr
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

## MODALITÉS

- ❑ Capacité d'accueil : 4 min.
- ❑ Feuille d'émargement
- ❑ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ❑ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ❑ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ❑ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

# AMBASSADEUR - INSTALLATEUR

## Devenir l'ambassadeur de l'entreprise

100% PRÉSENTIEL

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Jeux de plateau inspirés de situations réelles vécues dans le métier d'installateurs DAL'ALU  
Bonnes pratiques conçues en concertation avec un professionnel de notre réseau  
Remise d'un trophée AMBASSADEUR-INSTALLATEUR DAL'ALU

## PUBLIC CONCERNÉ / PRÉREQUIS

Ce programme est destiné à des installateurs du réseau DAL'ALU et aucun prérequis n'est nécessaire.

## PROGRAMME de FORMATION

### Maitriser son image et son savoir-être tout au long des travaux

Intégrer les différents enjeux du technicien (Travaux + fidélisation)  
Maitriser les 4 x 20, dès les premiers instants de la relation  
Réussir la prise de contact  
Associer professionnalisme et comportement

### Savoir représenter son entreprise

Personnaliser la relation client pour le fidéliser  
Savoir gérer les différents types de clients  
S'affirmer en douceur et avec diplomatie  
Gérer les différentes réclamations  
Être orienter solution  
Avoir l'esprit d'équipe

### Renforcer l'image de l'entreprise avant de partir

Maitriser le bilan « fin de chantier » et la prise de congé, dernier contact avec le client.  
Connaître les enjeux commerciaux de son entreprise  
Mettre en action les différentes actions commerciales

### Plan d'action individualisé

## NOS ATOUTS

- ❑ **Modalités pédagogiques :** Une pédagogie adaptée à la culture des techniciens installateurs. Une sensibilisation sur les bonnes pratiques du métier d'installateur au sein du réseau DAL'ALU
- ❑ **Modalités d'évaluations :** Mise en situation professionnelle – sketch et jeux de rôles



## Responsable d'une entreprise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment

Mixte – Distanciel + Présentiel

### Module 1 : Accueil, Conseil et Vente (4 jours ½)



#### DURÉE et DATES

- 29,5 heures soit 4 jours ½
- Dates à définir ensemble

#### COÛT DE LA FORMATION

- **1 064,43 euros HT**
- Possibilités de prise en charge par votre OPCO

#### DÉLAI D'ACCÈS

- 7 jours

#### LIEU pour le présentiel :

- DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

#### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- formations@alucampus.fr
- www.dalalu.fr
- www.alucampus.fr
- Tél : 05 56 67 40 40/49

#### MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

### OBJECTIFS

- Mieux me connaître pour être plus efficace dans mon rôle de commercial
- Identifier la prescription dans le domaine d'activité du bâtiment
- Appliquer les règles de la prospection et de la vente dans son futur domaine d'activité

### PUBLIC CONCERNÉ et PRÉREQUIS

Toute personne ayant un niveau baccalauréat ou une expérience significative en lien avec le développement commercial, la gestion d'entreprise ou le domaine technique du bâtiment. Aucun prérequis n'est nécessaire.

### PROGRAMME

- **Maîtriser le savoir-être dans le commerce**
  - Mieux se connaître
  - Développer son leadership relationnel en face à face, renforcer sa force de persuasion en clientèle
  - Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale
- **S'approprier la démarche de la prescription : approche client « professionnel » dans le bâtiment**
- **Connaître les fondamentaux de la vente**
  - Structurer méthodiquement un entretien de vente
  - Découvrir avec précision le client, son projet et son budget
  - Gagner la confiance du client par des conseils ciblés (les 3C)
  - Mettre en avant les + produits et entreprise
  - Savoir traiter les objections les plus courantes
- **Connaître la prospection pour gagner des nouveaux clients**
  - Organiser sa prospection
  - Décrocher des rendez-vous de prospections qualifiés
  - Réussir son entretien prospect en face à face
  - Construire son plan de prospection

### NOS ATOUTS

- **Modalités pour les classes virtuelles (Teams)** : accès à Internet, disposer d'une sortie audio sur son ordinateur, téléphone ou tablette, idéalement disposer d'un casque
- **Concret** : des outils et des grilles de lecture directement applicables et simples à utiliser au quotidien
- **Expérimentation** : nous allons vivre des situations et nous mettre en situation sur des cas fournis par votre expérience
- **Modalités pédagogiques** : Apport d'outils et de modèles, Echanges de pratiques et d'expérience
- **Modalités d'évaluation** : mise en situation professionnelle, jeux de rôle, exercices pratiques avec des supports ludiques



**GESTION D'ENTREPRISE**

Gestion marketing, administrative et financière (Module 4 Responsable) ..... P. 42





## Responsable d'une entreprise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment

Mixte – Présentiel et distanciel

### Module 4 : Gestion d'entreprise (5 jours 1/2)

#### PÉDAGOGIE

- ❑ Support documentaire
- ❑ Evaluation des compétences acquises au cours de la formation
- ❑ Animateurs internes et externes

#### DURÉE et DATES

- ❑ 38 heures au total (distanciel + présentiel)
- ❑ Dates à définir ensemble

#### COÛT DE LA FORMATION

- ❑ **1371,13 euros HT**
- ❑ Possibilités de prise en charge par votre OPCO

#### DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

#### LIEU pour le présentiel

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

#### CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU  
Z.A. La Prade  
Rue des Girolles 33 650  
Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ [formations@alucampus.fr](mailto:formations@alucampus.fr)
- ❑ [www.dalalu.fr](http://www.dalalu.fr)
- ❑ [www.alucampus.fr](http://www.alucampus.fr)
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

#### MODALITÉS

- ❑ Capacité d'accueil : 4 min.
- ❑ Feuille d'émargement
- ❑ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ❑ DAL'ALU SAS  
SIRET 438 705 238 000 22
- ❑ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation  
75 33 10438 33
- ❑ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

### OBJECTIFS

- ❑ Gérer efficacement son centre de profit

### PUBLIC CONCERNÉ et PRÉRÉQUIS

Toute personne ayant un niveau baccalauréat ou une expérience la gestion d'entreprise ou le domaine technique du bâtiment significative en lien avec le développement commercial,

### PROGRAMME

#### Gestion d'entreprise

- ❑ Organiser la partie technique de son entreprise (Hygiène et Sécurité, locaux) - Aménagement et organisation des locaux (atelier) et espace de vente
- ❑ Définir une stratégie commerciale et le marketing adapté - Analyse et diagnostic - Objectifs et Stratégie Marketing
- ❑ Gérer la partie administrative de sa structure (stock, achats, véhicules etc...)
- ❑ Assurer la gestion financière de son entreprise
  - Maîtriser les bases de la comptabilité
  - Bâtir un budget prévisionnel
  - Mettre en place des outils de suivi de son activité

### NOS ATOUTS

- ❑ Une expérience de transmission du savoir-faire de plus de 30 ans
- ❑ Une équipe de formateurs experts
- ❑ Un lieu dédié, l'ALUCAMPUS, un centre de formation pour l'enveloppe du bâtiment **100% ALU**
- ❑ **Modalités pédagogiques** : Des enseignements en présentiel et à distance - Apport d'outils et de modèles, échanges de pratiques et d'expérience
- ❑ **Modalités pédagogiques pour les classes virtuelles** (Teams) : accès à Internet, disposer d'une sortie audio sur son ordinateur, téléphone ou tablette, idéalement disposer d'un casque
- ❑ **Modalités d'évaluations** : QCM, Etude de cas, exercices pratiques, mise en situation, sketch etc...

INOA  
Bien plus qu'une gouttière!

**dalalu.fr**  
fabriqué en France

**30 ANS**  
GARANTIE DAL'ALU

**DAL'ALU**  
Créateur de la gouttière aluminium e

**DAL'ALU**  
Créateur de la gouttière aluminium en continu

**INOA**  
Bien plus qu'une gouttière!

**dalalu.fr**  
fabriqué en France

**30 ANS**  
GARANTIE DAL'ALU

**ALUCAMPUS**  
DAL'ALU

CENTRE de FORMATION POUR L'ENVELOPPE du BÂTIMENT

**100% ALU**

# GOUTTIÈRE - FAÇADE - TOITURE



Créateur de la gouttière aluminium en continu



\*Selon conditions générales de la garantie.



Gouttières



Habillages



Sous-faces



Volets



Bardages



Couvertures



Couvertines

## DAL'ALU

Rue des Girolles - ZA La Prade  
33650 Saint-Médard-d'Eyrans

T. 05 56 67 40 40 • F. 05 56 67 40 50