

Programme de formation : Connaissances générales sur les murs rideaux et les verrières

Objectif de la formation : comprendre et maîtriser les enjeux d'un projet de construction de murs rideaux et de verrières

Public : dessinateurs, ingénieurs, techniciens, chargé d'affaires, commerciaux (vitrage, ossature, panneaux de remplissage), maître d'œuvre, OPC

Niveau de technicité : basique

Contenu de la formation

Module A : Comprendre et maîtriser l'environnement d'un projet de construction

- Acteurs et rôles
- Les marchés et les lots
- Phases et planning général
- Assurances et responsabilités
- Performances du bâtiment (label...)
- Vocabulaire
- Phase et planning constructeur

Module B : Connaître la composition et les paramètres influençant la conception d'une verrière

- Typologie
- Caractéristiques
- Composants, accessoires
- Documents de références (DTU...)
- Exigences architecturales, acoustiques, thermiques...
- Protection du public et impact sur l'ouvrage
- Budget d'une verrière

Module C : Maîtriser la composition et les paramètres de conception d'un mur rideau

- Typologie
- Caractéristiques
- Composants, accessoires
- Documents de références
- Exigences architecturales, acoustiques, thermiques...
- Protection du public et impact sur l'ouvrage
- Budget d'une verrière

Les bénéfices pour un constructeur

- maîtriser les grandes étapes d'un projet de construction => **identifier les étapes, anticiper, organiser le travail**
- connaître les acteurs et leur fonction => **discerner les priorités dans le traitement des informations**
- maîtriser les composants et leur rôle => **avoir les connaissances techniques indispensables**
- être capable de trouver les documents de références pour ces types d'ouvrages => **fiabiliser sa conception, respecter les normes**

Les bénéfices pour les autres acteurs

- comprendre l'ensemble des besoins techniques du client => **adapter son offre**
- connaître les leviers pour réduire les coûts => **conseiller le client, gagner sa confiance**
- aisance en réunion de chantier => **être perçu comme un expert, défendre les intérêts de sa société**
- avoir une meilleure connaissance du process d'un constructeur => **identifier les moments clés pour faire son offre**

Déroulement : 3 modules de 3h30 (1,5 jr)

Lieu : à définir avec le formateur

Demander un devis -> o.riette@pericarpe.fr / (+33) 07 66 40 42 87