

Les fondamentaux du CO2 : de la théorie aux cas pratiques

Maîtriser les aspects spécifiques du CO2

Réf. CO2T1



BORDEAUX : 05/03 ou 10/09 • **LYON** : 20/02 ou 15/10

NANTES : 23/04 ou 13/11 • **PARIS** : 23/01 ou 17/09

DURÉE : 1 jour - 7h30 • **DÉJEUNER OFFERT** • **DISPONIBLE EN INTRA ET À DISTANCE**

ADHÉRENT SNEFCCA : 590 € HT par pers. • **NON ADHÉRENT SNEFCCA** : 690 € HT par pers.

6 mois d'abonnement à **La Rpf offerts** • Formation éligible par votre **OPCO**

OBJECTIFS

- Connaître les aspects théoriques et les pratiques lors des interventions d'entretien sur les circuits au CO2.
- Proposer aux clients une solution CO2.

SONT CONCERNÉS

Dirigeant, chef de service, commercial, chargé d'affaires, technicien de mise en route ou d'intervention.

PRÉREQUIS

- Connaissance des systèmes frigorifiques et thermiques.
- Pratique d'interventions sur circuits.
- Pratique des diagrammes enthalpiques et des circuits frigoporteurs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Passage d'un QCM (questionnaire à choix multiple) noté, en fin de formation.

POINTS FORTS

- Un panorama complet des aspects théoriques.
- Des arguments pour préconiser la solution CO2.
- De nombreux retours d'expérience terrain.

PROGRAMME

- Pourquoi le CO2 ? Intérêts du CO2
- Points particuliers du CO2
- Sécurité - FT 238 - Anoxie - Pressions
- CO2, une alternative pour :
 - les basses températures
 - les moyennes températures
 - les PAC et groupes logés
- Comment ? Frigorigène ? Frigoporteur ?
- Systèmes : transcritique
- Cycles - Booster
- CO2 et environnement
- Composants :
 - focus sur refroidisseur de gaz
 - maintien de pression
- Nouveautés et petits systèmes
- Comparaisons compresseurs et réseaux
- Désurchauffe - dégivrage
- Points particuliers - Lubrification
- Charge - Mise en route - Interventions types
- Présentations de schémas et discussion
- Exemples d'applications
- Arguments commerciaux
- Comparaisons de performances
- Voies d'amélioration des performances

COMPÉTENCES ACQUISES

Après cette journée de formation, le participant sera en mesure de mieux appréhender le CO2 et d'argumenter auprès de ses clients pour les orienter vers une solution au CO2.

Dates sous réserve de modification.