

# CV01 : Développement de l'activité commerciale autour des solutions connectées pour l'habitat

Code CPF n°236777

## Fiche programme

### REFERENTIEL DE COMPETENCES DE LA CERTIFICATION <sup>(1)</sup> :

Compétences techniques :

- Etablir un état des lieux d'une installation pour identifier les compatibilités des produits et la faire évoluer avec d'autres fonctions connectées
- Préconiser une solution connectée pour répondre aux besoins du consommateur identifiés lors de l'entretien de vente

Compétences de vente :

- Recueillir les besoins du client en termes de confort, de sécurité et d'économies d'énergie
- Réaliser une proposition commerciale d'un habitat connecté en fonction des éléments recueillis
- Construire et entretenir une relation durable et créer des ventes additionnelles en utilisant l'opportunité de l'habitat connecté
- Proposer des contrats de services ou de suivis

### Public :

Tout public

### MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION :

#### Nombre de stagiaires :

4 personnes maximum

#### Horaires :

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30

#### MODALITES D'EVALUATION :

Le candidat passe une épreuve d'évaluation des acquis avec une mise en situation sur un cas proche de la réalité du poste de travail. Si cependant l'évaluation n'était pas concluante, une autre journée de certification serait proposée gratuitement au candidat

### NIVEAU DE CONNAISSANCES PRE-REQUIS POUR SUIVRE LA FORMATION :

- Utiliser un PC et un smartphone ou une tablette
- Naviguer sur internet

### OBJECTIFS :

#### Objectifs traités en fonction du positionnement

- Découvrir les solutions de pilotage à distance de l'accès, de la fermeture, du chauffage, de l'éclairage, de la serrure et de l'alarme
- Reconnaître les différents protocoles d'une installation existante
- Convertir une installation filaire en radio afin de la connecter
- Maîtriser les bénéfices du pilotage de l'habitat connecté à partir de TaHoma et des solutions Somfy via les fonctions agenda, scénario et SMART

#### Objectifs obligatoires

- Découvrir le lien entre l'habitat connecté et la fidélisation des clients
- Identifier les étapes incontournables de l'entretien et réaliser un « bon » premier entretien
- Ecouter, analyser et lever les objections
- Repérer les comportements pour déceler les signaux d'achat du prospect
- Vendre le bénéfice consommateur en lien avec l'habitat connecté en le personnalisant aux besoins du client
- Adapter la vente de la solution au juste besoin du client en proposant le produit dont les caractéristiques techniques sont en adéquation
- Se donner une méthode pour apporter la preuve afin de convaincre le client
- Faire une différence entre les produits dont les caractéristiques techniques sont exclusives et ceux présents chez les concurrents ou sur Internet
- Repérer les comportements les différentes étapes de la vente d'une solution connectée en tenant compte de ses spécificités techniques
- Se donner une méthode pour rédiger un devis ne pouvant pas être comparé par la concurrence

### PROGRAMME :

- Les solutions de pilotage à distance de l'accès, de la fermeture, du chauffage, de l'éclairage, de la serrure et de l'alarme
- Les micromodules
- La box domotique TaHoma
- Les personnalisations demandées par le consommateur final pour répondre à un besoin : comptes utilisateurs, programmation horaire, lien avec les volets roulants, lien avec l'éclairage, confort d'été, confort d'hiver, simulation de présence, notifications, alertes, dissuasion...
- Les différents types de rendez-vous
- Les étapes de l'entretien :
  - La prise de rendez-vous,
  - La préparation matérielle,
  - L'observation à l'arrivée du lieu de vie,
  - L'écoute, la compréhension et l'analyse des besoins du client,
  - Les éléments incontournables du devis
- La méthode IVE (Information, Validation, Engagement)
- La découverte financière
- Les principes fondamentaux pour conclure l'entretien
- La montée en gamme des produits connectés
- La prescription de solutions connectées évitant la comparaison à la concurrence
- La fiche découverte des solutions connectées pour améliorer sa phase d'identification des besoins

### MODALITES :

- Présentielle

### METHODES MOBILISEES :

- Apports théoriques
- Travaux pratiques
- Etudes de cas
- Analyses de pratique
- Travaux méthodologiques sur l'usage des supports techniques papier ou digitaux (notices et carnet de chantier) pour développer l'autonomie

### ACCESSIBILITE :

Accessible aux personnes handicapées

### MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT :

Salle de formation équipée de produits porteurs, de motorisations et d'automatismes

### QUALIFICATION DES FORMATEURS :

Formateur professionnel expert de la technologie Somfy et formé à la pédagogie pour adulte Formateur « techniques de vente », maîtrisant les solutions connectées Somfy, et expérimenté dans la vente auprès des particuliers depuis 19 ans

# CV01 : Développement de l'activité commerciale autour des solutions connectées pour l'habitat

Code CPF n°236777

	Durée	Modalité
• M1 : Préconiser des solutions connectées à partir d'un état des lieux	1,5 J	Présentiel
• M2 : Maitriser les bénéfices du pilotage de l'habitat connecté à partir de TaHoma et des solutions Somfy via les fonctions agenda, scénario et SMART	0,5 J	Présentiel
• M3 : Vendre une solution d'habitat connecté répondant aux besoins du consommateur final	3 J	Présentiel
• Evaluation finale	0,5 J	Présentiel

<b>Calendrier et lieux des sessions de formation (2021) :</b>				
	<b>M1 1,5 jours</b>	<b>M2 0,5 jour</b>	<b>M3 3 jours</b>	<b>Evaluation 0,5 jour</b>
<b>Nantes du 14/04 au 22/04</b>	<b>14+15/04 matin</b>	<b>15/04 après-midi</b>	<b>19-20-21/04</b>	<b>22/04</b>
<b>Villepinte du 13/10 au 21/10</b>	<b>13+14/10 matin</b>	<b>14/10 après-midi</b>	<b>18-19-20/10</b>	<b>21/10</b>

Prix de la certification (€ HT)	Centre de Formation Somfy
La durée de la formation est de <b>5 jours</b> .	<b>1 650 € HT soit 1 980 TTC</b>
La durée de l'évaluation finale est de <b>0,5 jour</b>	

**Soit un montant horaire de 42.86 euros de l'heure pour un montant total de 1 650 € HT soit 1 980 TTC  
38.5 heures sur 5.5 jours.**

*\* Sur site mis à disposition par Somfy (Centre de formation) : repas pris en charge par Somfy  
(1) Cette certification est enregistrée au Répertoire Spécifique des Certifications Professionnelles (RSCP)*