

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les principales caractéristiques techniques CONNEXOON et TaHoma
- Identifier les bénéfices de connexoon et TaHoma pour un professionnel
- Reconnaître les différentes étapes d'un entretien de vente d'un produit connecté

## Contenus

- L'évolution des comportements et la nécessité de se positionner sur le marché du connecté
- La découverte des produits
- Les spécifications techniques de chacun des produits
- Les différences entre CONNEXOON et TaHoma
- La méthode SAFI (Situation, Avantages, Failles, Impact)

## Modalités et moyens pédagogiques

- Module e-learning avec :
  - des apports théoriques
  - des études de cas à partir d'exemples
- Un tuteur pour accompagner la formation disponible par mail et sur rendez-vous téléphonique.

## Conditions d'accès

Une connexion internet, un PC, un endroit isolé, s'être inscrit au préalable pour obtenir la licence d'utilisation du module e-learning.

## Niveau de connaissances prérequis pour suivre la formation

Aucun

## Public

Commerciaux devant préconiser la solution.

## Modalités d'évaluation

Analyse des scores

**Prix** : Gratuit

**Durée** : 45 MN