

Objectifs pédagogiques

- Identifier les principales caractéristiques techniques CONNEXOON et TaHoma
- Identifier les bénéfices de connexoon et TaHoma pour un consommateur final
- 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 IVE (Information, Validation, Engagement)

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