

## Compétences

- Se différencier de la concurrence en vendant un service rendu et non les caractéristiques techniques d'un produit
- Réaliser une prescription selon le principe de montée en gamme au regard du besoin du consommateur et des caractéristiques techniques du produit
- Rédiger un devis précisant les caractéristiques techniques ne pouvant pas être comparé à la concurrence ou sur Internet
- Analyser sa pratique de vente à partir de cas concrets pour identifier des pistes d'amélioration

### Public :

Commerciaux en relation directe avec les consommateurs

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

#### Nombre de stagiaires :

8 personnes maximum

#### Durée :

1 journée de 7 heures

#### Horaires :

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30

#### Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'évaluation des acquis ou évaluation formative.

Une attestation de formation (Article L.6353.1 du code du travail) sera remise à chacun des participants

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

- Connaître les caractéristiques techniques des solutions connectées ou avoir suivi les formations suivantes sur les solutions connectées :
  - Connexoon : ST36 pour la fenêtre, ST14 pour la terrasse et ST09 pour l'accès
  - TaHoma : ST19
- Avoir suivi la formation SC16 J1

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Vendre le bénéfice consommateur en lien avec la maison connectée 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
- Faire une différence entre les produits dont les caractéristiques techniques sont exclusives ou sont présentes 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

## Calendrier et lieux des formations

- Nantes (44) - Centre de for. > 30/07
- Gennevilliers (92) - Centre de for. > 14/11
- Aix-en-P. (13) - Centre de for. > 16/07
- Cluses (74) - Centre de for. > 10/12

### PROGRAMME

- Rappel sur les notions abordées en SC16 J1
- La montée en gamme des produits connectés
- Exemples de prescription produits connectés évitant la comparaison à la concurrence
- Les points incontournables d'un acte de vente d'une maison connectée

### MODALITÉS & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Etude de cas
- Analyse de pratique professionnelle à partir de situations que les apprenants auront vécues avec leurs clients

### MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT

- Salle de formation équipée de produits porteurs, de motorisations et d'automatismes ou équipements pédagogiques nomades ayant les mêmes fonctionnalités.

### QUALIFICATION DES FORMATEURS

- Formateur « techniques de vente », maîtrisant les solutions connectées Somfy, et expérimenté dans la vente auprès des particuliers depuis 18 ans.

Prix du stage (€ HT)	Centre de Formation Somfy*	Site client**
Interentreprises (par pers pour 1 jour)	237	356
Intra-entreprise (pour 1 jour) ***	1298	1927

\* Sur site mis à disposition par Somfy (Centre de formation ou Hôtel) : repas pris en charge par Somfy

\*\* Sous réserve de conditions matérielles suffisantes. Nous consulter.

\*\*\* La formation peut se dérouler en intra-entreprise sous réserve que l'environnement technique et le réseau informatique le permettent. Ces points nécessitent d'être évalués et validés par le formateur.