

Compétences

- Réaliser une prescription de solution de sécurité au regard des besoins identifiés du prospect et des caractéristiques techniques du produit
- Positionner la vente dans la gamme des solutions de sécurité connectées
- Se différencier de la concurrence en vendant un service rendu et non les caractéristiques techniques d'un produit
- Rédiger un devis précisant les caractéristiques techniques ne pouvant pas être comparé à la concurrence ou sur Internet

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 de sécurité connectées ou avoir suivi les formations suivantes : ST50 et ST45

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir l'importance d'identifier les besoins du prospect en lien avec les critères de choix de la sécurité : dissuasion, alerte, supervision,...
- Repérer le critère de choix personnel du prospect
- Réaliser le bon positionnement pour qu'il soit en adéquation entre le besoin et le budget
- Découvrir l'usage des éléments de preuve
- Faire une différence entre les solutions de sécurité dont les caractéristiques techniques sont exclusives ou sont présentes chez les concurrents ou Internet
- Se donner une méthode pour rédiger un devis ne pouvant pas être comparé par la concurrence

PROGRAMME

- La montée en gamme des produits connectés
- Une conformité de l'offre par rapport aux besoins et en adéquation avec le budget
- Les différents éléments de preuve et leur usage
- Exemples de prescription produits connectés évitant la comparaison à la concurrence

MODALITÉS & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Etude de cas

MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT

- Salle de formation

QUALIFICATION DES FORMATEURS

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

Calendrier et lieux des formations

- Nantes (44) - Centre de for. > 31/07/19
- Gennevilliers (92) - Centre de for. > 16/09/19
- Aix-en-P. (13) - Centre de for. > 17/07/19
- Cluses (74) - Centre de for. > 11/12/19

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.