

SC17 : Transformer les caractéristiques techniques des solutions de sécurité connectées pour les positionner dans la gamme et les vendre

Fiche programme

COMPETENCES :

- 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 être comparées 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 la formation suivante : ST50 (Alarme professionnelle)

OBJECTIFS :

- 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 de sécurité
- Une conformité de l'offre par rapport aux besoins et en adéquation avec le budget
- Les différents éléments de preuves et leur usage
- La prescription de solutions connectées évitant la comparaison à la concurrence

MODALITÉ :

- Formation présentielle

METHODES MOBILISEES :

- Apports théoriques
- Etudes de cas

MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT :

Salle de formation équipée de vidéoprojecteur

QUALIFICATION DES FORMATEURS :

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

ACCESSIBILITE :

Accessible aux personnes handicapées

Calendrier et lieux des formations (2020) :

- Nantes (44) - Centre de formation 08/06
- Gennevilliers (92) - Centre de formation 24/06
- Aix en Provence (13) - Centre de formation 23/09
- Lyon (69) - Centre de formation 03/07
- Cluses (74) - Centre de formation 02/10
- Toulouse (31) - Centre de formation 28/05

Prix du stage (€ HT)	Centre de Formation Somfy*	Site client**
Interentreprises (par pers pour 1 jour)	237	356
Intra-entreprise (pour 1 jour) ***	1 298	1 927

* Sur site mis à disposition par Somfy (Centre de formation) : 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