

# 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 :

3 personnes minimum  
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 en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques en matière d'accessibilité ou de compensation du handicap, contacter notre correspondante handicap au 04 50 96 75 42

## Calendrier et lieux des formations (2022) :

- Nous consulter

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