

16 -01

Comprendre et vendre les produits domotiques pour une maison connectée

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU intégration
Vendeur comptoir, ATC sédentaire et itinérant, responsable d'agence	Aucun	2 jours / 14 heures	Prérequis avant spécialisation

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Cerner et/ou anticiper les envies et besoins du client final en matière de domotique
- » Transformer les caractéristiques produit en avantages produit
- » Rassurer et convaincre son client en préconisant la solution domotique adaptée à ses besoins et contraintes
- » Adapter et/ou vulgariser le vocabulaire technique de la domotique en fonction du profil client

SAVOIR technique

- Identifier les applications possibles des produits de la domotique
- Expliquer l'éventail de solutions domotique à partir d'un projet client
- Décrire les caractéristiques principales des produits domotiques intégrés ou associables avec les produits vendus par l'enseigne.

PROGRAMME

L'Indispensable pour conseiller les produits de la domotique associés aux produits d'équipement de la maison

- Définition de la domotique
- Domaines d'application : programmation, économie et gestion d'énergie, sécurité, confort, gestion d'éclairage, multi média, etc...
- Les produits du marché
- Les attentes clients et le vocabulaire adapté
- Les technologies de communication : zig bee, Zwave, enocean, CPL, VDI, IO, DNLA, Blue tech, WIFI, wireless
- Les solutions complètes domotiques : individuelle et gestion centralisée
- Les schémas d'installation
- L'offre domotique de l'enseigne



Outils méthodes

Animation interactive : exposés - mise en application à travers des cas client - expérimentations des produits connectés - exercices individuels et de groupe - échanges d'expériences - synthèses - recherche d'argumentaire de vente en fonction des produits -
 Évaluation des acquis en continu : quizz Kahoot -
 Évaluation de la formation « à chaud »