

 Classe virtuelle #maisonsimplementconnectée

Les clés de vente des solutions connectées



HABITAT



3,5 h
10 personnes



80% théorie
20% pratique



Maîtrise

OBJECTIFS

Maîtriser la technologie, les solutions, la mise en œuvre et les bénéfices consommateurs/utilisateurs des gammes connectées.

PROGRAMME

Mise en situation du potentiel du logement connecté

- Identifier le besoin du client et adapter la proposition commerciale

Réflexions autour du logement connecté

- Contexte et enjeux d'un logement connecté
- Les atouts du logement connecté
- Les réponses aux objections des utilisateurs
- Les usages des solutions connectées

Prise en main des offres connectées

Utilisation des applications utilisateurs :

- Home + Control et Home + Security.
- Pilotage de produit fonctionnel, tel que Celiene with Netatmo, caméra intérieure et extérieure Netatmo, thermostats connectés, etc ...

Atelier de vente

- Atelier de vente des objets connectés

COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier le besoin du client, et adapter la proposition commerciale
- Savoir mettre en avant les intérêts et les usages de ces logements
- Être à l'aise dans la proposition des solutions connectées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des travaux pratiques.

PUBLIC CONCERNÉ


Professionnel de l'électricité


LES +

Où et comment positionner des produits connectés ?

Réponses aux usages du marché

DATES ET LIEUX

 Consultables en ligne sur www.legrand.fr > Espace Pro > Formations > Planning des formations

 Formation dispensée uniquement sur site Legrand.



PARCOURS
DE FORMATION
→ voir p. 10 et 11

MODALITÉS DE FORMATION

Pédagogie & moyens techniques

- Apports théoriques interactifs avec le formateur.
- Pédagogies démonstratives

Qualification des formateurs

Formateur qualifié du groupe Legrand, expert en solutions résidentielles.

TARIF HT 2022 DISTANCIEL

Inter-entreprises
par personne

150 €