

RÉF. 323

 **Présentiel**

## Les clés de vente des solutions connectées

 **RÉSIDENTIEL**

  
**1 jour (7h)**  
**8 personnes**

  
**80% théorie**  
**20% pratique**

  
**Maîtrise**

 **98 %** 2024

### PUBLIC CONCERNÉ

Vendeur comptoir / Vendeur conseil

Technico-commercial itinérant

Technico-sédentaire

Responsable de point de vente

### PRÉ-REQUIS

Maîtrise des bases de l'électricité

Enseigne agréée distribution sélective

### LES +

Avoir les bons arguments pour augmenter votre CA

Étude d'un cas concret

Démonstrations sur produits fonctionnels

### DATES ET LIEUX

 Nous consulter

 Organisation possible hors site Legrand, sous conditions matérielles, nous consulter.

### 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 : Home + Control et Home + Security
- Pilotage de produits fonctionnels, tels que Céliane with Netatmo, caméras intérieure et extérieure Netatmo, thermostats connectés, etc.

#### Atelier de vente des objets connectés

### COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier les besoins du client installateur et adapter la proposition commerciale répondant à son besoin
- Mettre en avant les intérêts et les usages d'un logement connecté
- Être à l'aise dans la proposition des solutions connectées à proposer

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travaux pratiques.

 **PARCOURS DE FORMATION**  
→ voir p. 22

MODALITÉS DE FORMATION

#### Pédagogie & moyens techniques

- Apports théoriques interactifs avec le formateur.
- Pédagogies démonstratives et de découverte sur kits pédagogiques fonctionnels.

#### Qualification des formateurs

Formateur qualifié du groupe Legrand, expert en solutions résidentielles.

#### Tous nos centres de formation Innoval sont classés ERP

et conformes aux règles d'accessibilité (dont la conformité aux règles PMR). Pour les autres handicaps merci de prendre contact avec nos services afin de vous apporter une réponse dédiée au **05 55 06 88 30** ou par mail à [formation.innoval@legrand.fr](mailto:formation.innoval@legrand.fr).

### TARIF HT 2025

Inter-entreprises par personne

**SUR SITE LEGRAND**

**315€**  
378 € TTC

**HORS SITE LEGRAND**

**400€**  
480 € TTC

Intra-entreprise par jour

**1565€**  
1878€ TTC

**1875€**  
2250 € TTC