



Présentiel



RÉSIDENTIEL

Comprendre et vendre les solutions connectées.

Étape 1 : éclairage et volets connectés

OBJECTIFS

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

PROGRAMME

La mise en place des solutions connectées

- Les caractéristiques d'un réseau Wi-Fi domestique
- L'environnement radio

Gérer l'éclairage

- Les fonctionnalités des produits pour piloter l'éclairage

Gérer les volets

- Les fonctionnalités des produits pour piloter les volets

Gérer les équipements électriques

- Les fonctionnalités des produits pour piloter les équipements électriques

Produits sans fils

- Les fonctionnalités des produits sans fils pour compléter les gestions abordées

Paramétrage en 3 gestes

- La mise en service de ma maison simplement connectée

La gestion du logement connecté depuis l'application Home + Control

L'application Home + Control : pilotage en local et à distance

Étude de cas

Réalisation d'une étude de cas pour logement simplement connecté, du chiffrage à la programmation

COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier le besoin du client
 - Adapter la proposition commerciale répondant à ce besoin
 - Déterminer et chiffrer les produits d'une installation connectée avec le pilotage de l'éclairage, des volets et des équipements électriques
 - Maîtriser l'application Home + Control
 - Chiffrer le bon produit adapté à la demande de l'installateur
 - Être en mesure d'expliquer la « Distribution Sélective »
- Revendeur Agréé connecté Legrand

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de validation des acquis
- Validation des 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
- Méthode expérientielle en groupes de travail.

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.



1 jour (7 h)
8 personnes



50% théorie
50% pratique



Expert



96%

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

LES +

Savoir vendre de la valeur ajoutée

Avoir les bons arguments pour augmenter votre CA

Étude d'un cas concret

Démonstrations et programmations sur produits fonctionnels

Formation permettant l'obtention de l'agrément revendeur agréé connecté



DATES ET LIEUX



Nous consulter



Formation dispensée exclusivement sur site Legrand.

Conseil : pour vous préparer, suivez le parcours digital « L'incontournable pour une maison connectée ».

TARIF HT 2025

SUR SITE
LEGRANDHORS SITE
LEGRAND

Inter-entreprises
par personne

315€
378 € TTC

-

Intra-entreprise
par jour

1565€
1878€ TTC

-