



FORMATION SMARTPHONE

OBJECTIF

Cette formation basée sur la technique de « l'Accelerated-Learning » utilise une alternance de théorie, démonstration, vidéo et ateliers. Elle vous permet de développer vos compétences rapidement, et d'appliquer immédiatement ce qui a été appris dans votre quotidien professionnel.

L'objectif étant d'acquérir les compétences techniques et de savoir traduire les caractéristiques en bénéfices pour le client afin de savoir vendre ces produits.

Cette formation aux techniques des produits ouvre de nouvelles perspectives pour améliorer son taux de ventes liées.

POPULATION CIBLE

Force de vente débutante et confirmée, encadrement.

DUREE

1 JOUR

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net

CONTENU

La journée est axée sur 3 points principaux :

- Connaitre les produits et leurs différences techniques.
- Savoir traduire les caractéristiques en avantages et bénéfices client.
- Savoir vendre un Smartphone.

La formation repose sur 50% de pratique.

Programme :

- Accueil & présentation des objectifs.
- Les composants.
 - Différenciation et montée en gamme sur les Processeurs.
 - Différenciation et montée en gamme sur les Ecrans.
 - Différenciation des modes réseaux et l'évolution (3G, 4G+).
 - Différenciation et possibilités des Capteurs Photo/vidéo.
 - ... batterie, accessoires, convergence, cloud.
- Les systèmes d'exploitation existants.
 - Maitrise d'Android et éléments de démonstration.
 - Maitrise d'iOS et éléments de démonstration.
 - Maitrise de Windows Phone et éléments de démonstration.
- Savoir traduire les caractéristiques du produit en bénéfices clients.
- Ateliers système exploitation et manipulation Photo, BT, CPU
- Conclusion et tour de table.