

## CONNECTIVITE : MISE EN APPLICATION PRATIQUE SUR LES PRODUITS CONNECTES EN 2012

### DOMAINE :

VBR-2012-004-FCM

### POPULATION CIBLE :

Vendeurs de rayon télé avec une bonne connaissance des réseaux et des produits télévision connectée.

### PRE REQUIS :

Avoir une connaissance déjà bien ancrée du matériel concerné.

### RYTHME :

Présentiel :   
 Formation à distance :   
 Parcours :

### OBJECTIFS :

- A l'issue de la formation, le participant sera capable de :
  - Procurer au vendeur une connaissance approfondie des nouvelles possibilités multimédia des écrans TV dernière génération, réseau et DLNA grâce à la pratique.
  - Permettre au vendeur de proposer des solutions globales incluant un TV haut de gamme et sa connectique réseau.
  - Réaliser des installations DLNA articulées autour de TV connectées, voir mettre en place des réseaux domestiques.

### DUREE :

Nombre de jour(s) : 2 (14 heures)  
 En continu :  Oui  Non

### APPROCHE PEDAGOGIQUE :

- Alternance d'**ateliers de manipulations** (2 heures) et d'**ateliers compétences** (1 heure). 100% manipulations dirigées en sous-groupes

### PROGRAMME :

#### ➤ Ateliers manipulations :

- Découverte des nouveaux produits communicants de la gamme 2012
- Manipulations dirigées autour des TV connectés, des tablettes, des APN, des routeurs,..., pour découvrir
- Aide au suivi de l'atelier grâce à des fiches de manipulations dirigée (pas à pas vers l'objectif à atteindre)
- Constitution personnelle de fiches d'aide à la vente par marque, par usage ou par type de produits

#### ➤ Ateliers Compétences :

- Ateliers axés sur la synthèse des éléments découverts durant les ateliers des marques
- Création d'argumentaires de vente liés aux fonctions 2012
- Méthode de vente appliquée aux nouveaux usages sous formes d'exercices et d'études de cas à l'oral
- Traitement des objections liées à la connectivité sous forme de jeux et d'échanges
- Méthodes pour vendre plus et mieux... (services, prestations, accessoires...)