

## PERFECTIONNER SES COMPETENCES DANS LA CONNAISSANCE DES APN ET DES CAMESCOPE 2012 POUR MIEUX LES VENDRE

### DOMAINE :

VBR-2012-026-FCM

### POPULATION CIBLE :

Vendeurs produits Multimédia : Brun, Informatique.

### PRE REQUIS :

Expérience de la vente en magasin.

### OBJECTIFS :

- A l'issue de la formation, le participant sera capable de :
  - Maitriser les nouvelles possibilités offertes par les APN.
  - Réaliser des ventes qualitatives sur une nouvelle catégorie de clientèle, souvent pointue.

### RYTHME :

Présentiel :   
Formation à distance :   
Parcours :

### DUREE :

Nombre de jour(s) 1 (7 heures)  
En continu  Oui  Non

### APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%). Travaux en sous-groupes. Un quiz permettra de vérifier l'acquisition des connaissances. Présentation des matériels et des technologies ainsi que de leur environnement.

### PROGRAMME :

➤ Qu'est-ce qu'un APN en 2012 ?

➤ Qu'est-ce qu'un caméscope en 2012 ?

➤ Les deux produits sont-ils si différents ?

- Un APN pour filmer,
- Un caméscope pour prendre des photos.

➤ Définitions importantes et préalables :

- Balance des blancs,
- ISO,
- Le capteur, la base de tout,
- Les tailles de capteur,
- Les types de capteur.

➤ La course aux pixels :

- Pourquoi cette course?
- Impact sur la qualité d'image.

➤ Les 5 familles de produit :

- APN compact : Comment argumenter face à un Smartphone
- APN bridge,
- APN reflex,
- APN hybride ou C. O. I.

➤ Caméscopes :

- La 3D au service de la démo et de la vente,
- Comment se servir de la 3D ?
- Quelles prises de vue effectuer en 3D.

➤ Techniques de prise de vue et exercices.

➤ Comment expliquer et valoriser les modes P. A. S. N. Sur un APN ?

TEL : 02.40.08.89.70  
FAX : 02.40.08.89.80

FORMACEM, LA solution à toutes  
vos questions de formation.

[contact@formacem.fr](mailto:contact@formacem.fr)  
[www.formacem.fr](http://www.formacem.fr)