

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION

Responsables rayon multimédia,
vendeur conseil

Ne nécessite pas de pré-requis

ORGANISATION

Durée : 1 jour (7 heures)

Atelier de formation sur site

ATELIER SCA

Ce module peut s'intégrer à vos
ateliers SCA ⁽¹⁾

METHODES

Module construit dans un esprit pragmatique, avec des exercices pratiques et des mises en situation alternant cas « réalistes » et cas « décalés » pour permettre à chacun de prendre le recul nécessaire et d'intégrer les outils et les meilleures pratiques.

⁽¹⁾ formations organisées par la SCA avec un contenu personnalisé pour un groupe de participants issus de différents magasins

Vendeur conseil multimédia Micro : ordinateur & Imprimante



Contexte

La tendance "tactile" a conduit l'ensemble des constructeurs à réviser leurs gammes : Windows 8 est dorénavant proposé sur l'ensemble des matériels ; même les modèles d'usage familial n'échappent pas à cette règle.

Dans ce contexte, cette formation permet au vendeur de savoir orienter et conseiller le client selon son type d'usage, à la fois sur la configuration de l'ordinateur mais aussi sur les logiciels de services et accessoires associés.

Objectifs de la formation

Acquérir la connaissance marché et produits sur le domaine de l'informatique familiale et professionnelle en environnement Windows 8

Maîtriser les techniques de vente adaptées à cette famille de produits et aux familles connexes (accessoires et services associés)

Programme réf. : P.FO. VCMMOI

Quels modèles pour quels profils ?

- Windows 8 accessible à tous
 - ✓ Portrait robot du laptop d'entrée/milieu de gamme
- Professionnels : tendance hybride
 - ✓ Portrait robot du laptop pour professionnel
 - ✓ Les laptops convertibles tablettes, pour les semi-nomades
- Quels laptops pour le jeu vidéo ?
 - ✓ Les modèles les plus en vue
 - ✓ Portrait robot d'un laptop pour gamer

- Focus sur les écrans

Quels composants choisir ?

- Carte mère
- Intel VS AMD : quel processeur choisir ?
- RAM (mémoire vive)

Quels composants choisir ? (suite)

- Carte graphique
- La capacité de stockage : un critère essentiel ou secondaire ?
- Comparatif Mac VS PC

Choisir son imprimante multifonction

- Imprimante jet d'encre ou laser ?
- Critères de choix importants

Les évolutions connectiques et la connectivité

La vente des produits informatiques

- Se préparer à vendre, notion de merchandising
- Rappel des phases de vente : ADRAC
- Focus sur la découverte des besoins incluant les accessoires et logiciels de services associés
- Zoom sur l'argumentation personnalisée en 3 temps : Technologie, explication, bénéfices client