

Vendeur conseil multimédia Smartphones



Le smartphone est devenu l'outil indispensable du quotidien : email, internet, réseaux sociaux, contacts et agenda, musique, jeux, photo et vidéo, cartographie...

Surfant sur de constantes innovations technologiques, les smartphones offrent tous les jours davantage de services et de facilité, entretenant ainsi l'engouement des clients avides de nouveautés.

Objectifs de la formation

Ce module de formation aborde les toutes dernières technologies associées aux smartphones qui permettent aux vendeurs de dispenser des conseils précis, base d'une argumentation client réussie

- Identifier et caractériser les différents smartphones du marché et leurs positionnements spécifiques
- Maîtriser l'essentiel des manipulations de paramétrage, configuration et fonctionnement usuel
- Savoir détecter les besoins clients, conseiller et orienter vers les équipements produits, accessoires et services connexes à ces nouvelles technologies

Programme réf. : P.FO. VCMSMA

- **Le marché des smartphones**
 - ✓ 2014-2015 : un modèle économique de transition et des technologies de rupture
 - ✓ Le glossaire des smartphones
 - ✓ Jeu de vocabulaire pour connaître le jargon des smartphones
- **Tout savoir sur les OS mobile**
 - ✓ Atelier manipulation
 - ✓ Windows Phone : le méconnu prêt à décoller ?
 - ✓ Android rafle la mise
 - ✓ iOS 8 : L'IOS mobile d'Apple réinventé
 - ✓ 2015 année des OS alternatifs
- ✓ Atelier découverte : Galaxy S5, iPhone 6, HTC One M8, Nokia Lumia 930
- **Comment vendre des smartphones ?**
 - ✓ Niveau 1 : Trucs et astuces de ventes avec focus sur l'ADRAC
- **Le top des smartphones lowcost**
 - ✓ Focus les Wiko Wax, Nokia Lumia 635, Archos 50 Hélium
- **Entraînement**
 - ✓ Mise en pratique et exercices ciblés

Les + pédagogiques

Partage d'expérience terrain
Mises en situation de chaque participant à partir de cas concrets en relation avec sa pratique

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