

Vendeur conseil multimédia Tablettes & Phablettes

Contexte



Un gisement de croissance s'installe entre le marché des smartphones et celui des laptops : bienvenue dans le monde des Tablettes et Phablettes !

Un nouvel écran pour la maison, suffisamment confortable pour surfer sur Internet, jouer, consulter les mails, regarder les émissions de TV ou les visionner en replay...

En y ajoutant un clavier on peut accéder aisément à ses documents de travail, pour les consulter, les modifier ou en créer de nouveaux

Apprécié pour sa légèreté et sa disponibilité (mise en route rapide), on emporte cet écran partout et tout le temps : c'est le nouveau compagnon du quotidien.

Objectifs de la formation

Cerner les dernières technologies associées aux tablettes et phablet pour bâtir un argumentaire de vente efficace
Identifier et caractériser les différents terminaux mobiles tactiles du marché et leurs usages spécifiques
Maîtriser l'essentiel des manipulations de paramétrage, configuration et fonctionnement usuel

Programme réf. : P.FO.VCMTAPH

- **Le marché de la tablette**
 - ✓ Des frontières poreuses : les smartphones XXL et Laptop hybrides
 - ✓ Les tablettes cherchent un nouveau souffle. Les phablettes sont sur le point d'exploser.
- **Le glossaire de la mobilité**
 - ✓ Jeu de vocabulaire pour connaître le jargon des phablettes et tablettes
- **La star des tablettes**
 - ✓ Atelier manipulation : les familles iPad et Galaxy tab
- **Les alternatives**
 - ✓ 3 produits – 3 visions : La nexus, la Surface, l'Asus Prime Transformer
- **Tablette ? Téléphone ? Non, les deux !**
 - ✓ Samsung Galaxy Note : la révolution
- **Phablettes : les stars de la rentrée**
 - ✓ Atelier découverte : iPhone 6L, Sony Z Ultra, HTC One Max
- **Comment vendre des tablettes et phablettes**
 - ✓ Niveau 2 : Trucs et astuces de ventes avec focus sur le CAB et le SONCAS
- **Le top des tablettes lowcost**
 - ✓ Entraînement : vendez les HP Slate 6 Voice Tab, Asus FonePad 7, LG G3 Stylus, Wiko Slide

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