



## Vendeur conseil multimédia Objets connectés

Simplifiez-vous la vie avec les objets de demain : ils sont déjà disponibles ! Ces objets intelligents vous (re)connaissent et vous comprennent, pour vous offrir quotidiennement un accompagnement personnalisé. Entretenez votre capital santé, faites-vous aider pour améliorer vos performances sportives, découvrez le monde des drones, prenez en main les nouveaux univers de jeux, de musique, gérez votre maison du bout des doigts...

### Objectifs de la formation

Ce module de formation aborde les objets connectés et leurs applications dédiées pour des vendeurs multimédia souhaitant accompagner leurs clients dans la découverte de ces nouveaux univers plus fun, plus pratiques, plus ludiques...

Ce module s'articule autour de 4 domaines majeurs : Bien-être, Sport, Loisirs et Sécurité

- **Se positionner en expert objets connectés sur les domaines majeurs**
- **Etre capable de dispenser des conseils personnalisés et précis**
- **Maîtriser le déroulé d'une argumentation de vente**

## Programme réf. : P.FO. VCMOBJC

- **Le marché aux œufs d'or**
  - ✓ Un marché de niche prometteur !
- **Le glossaire des objets connectés**
  - ✓ Jeu de vocabulaire pour connaître le jargon des gadgets connectés
- **Les géants au rendez-vous ?**
  - ✓ Google, Samsung, LG, Sony et Apple dégainent !
- **La France bientôt Leader ?**
  - ✓ Atelier découverte : focus sur Teraillon, Withings, Parrot, Netatmo, Sense, Archos ...
- **10 objections mises en miettes**
  - ✓ Atelier pratique : prix, utilité, autonomie, protection des données personnelles, complexité d'utilisation et de transmission des données...
- **Comment vendre les objets connectés ?**
  - ✓ Niveau 3 : Trucs et astuces de ventes avec focus sur le verrouillage de l'engagement du client et la vente complémentaire
- **A vous de jouer !**
  - ✓ Mise en pratique et exercices ciblés
  - ✓ Vendez un bracelet fitbit, un kit l'alarme Omenex, un baby smart Belkin...

### 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 <sup>(1)</sup>

### 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.

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