

Développement de l'activité commerciale autour des solutions connectées pour l'habitat

RS4288 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	255w
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

FED INDUS ELEC ELECTRO COM · SIRET : 77568844300016

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CIE EUROPEENNE DE SERVICE CIAL	47973926000012	Former et organiser l'évaluation
D2F	82923676900016	Former et organiser l'évaluation
HAGER SAS	71206375900237	Former et organiser l'évaluation
IFEP	84001989700015	Former et organiser l'évaluation
SOMFY ACTIVITES SA	30397023000122	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification se met en oeuvre dans les secteurs d'activités du bâtiment et de l'habitat connecté suivants :

- Solution de mesure et analyse des consommations,
- Automatisation des ouvertures de la maison,
- Contrôle d'accès,
- Domotique, logement connecté
- VDI Eclairage,
- Sonorisation,
- Chauffage,
- Climatisation,
- Ventilation,

Ces domaines d'activités peuvent être gérés et pilotés avec des solutions sécurisées de type smartphones, PC, Internet, commande vocale, ...

Cette certification vise à s'assurer que les publics ayant suivi la formation soient en mesure de préconiser une solution d'habitat connecté, la faire évoluer dans le but de construire une relation durable et créer ainsi des ventes additionnelles en utilisant l'opportunité de l'habitat connecté. Au-delà de cet aspect de relation client, le stagiaire sera en mesure de proposer des contrats de services ou de suivi.

Il s'agit de répondre à des besoins de confort, de sécurité et d'économie énergie dans une perspective d'évolutivité permanente de l'installation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Domaine d'activité 1 - Préconiser et vendre une solution d'habitat connecté ou la faire évoluer

Compétences associées :

- Recueillir les besoins du client en termes de confort, sécurité et économies d'énergie.
- Etablir un état des lieux d'une installation pour identifier les compatibilités des produits et la faire évoluer avec d'autres fonctions connectées.
- Réaliser une proposition commerciale d'un habitat connecté en fonction des éléments recueillis.

Domaine d'activité 2 - Fidéliser sa clientèle grâce à la présence du connecté dans l'habitat

Compétences associées :

- Construire et entretenir une relation durable et créer des ventes additionnelles en utilisant l'opportunité de l'habitat connecté.
- Proposer des contrats de services ou de suivis .

Domaine d'activité 1 - Préconiser et vendre une solution d'habitat connecté ou la faire évoluer

Compétences associées :

- Recueillir les besoins du client en termes de confort, sécurité et économies d'énergie.
- Etablir un état des lieux d'une installation pour identifier les compatibilités des produits et la faire évoluer avec d'autres fonctions connectées.
- Réaliser une proposition commerciale d'un habitat connecté en fonction des éléments recueillis.

Domaine d'activité 2 – Fidéliser sa clientèle grâce à la présence du connecté dans l'habitat

Compétences associées :

- Construire et entretenir une relation durable et créer des ventes additionnelles en utilisant l'opportunité de l'habitat connecté.
- Proposer des contrats de services ou de suivis.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La connaissance des fondamentaux des techniques de vente.

La maîtrise des fondamentaux de l'électricité.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.fieec.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4288/>