

GESTION COMMERCIALE DES PROJETS D'IA ET TECHNIQUES DE VENTE_1631

2000 € HT (tarif inter) | REF : -ASS1584
TARIF SPÉCIAL : particuliers et demandeurs d'emploi

Proposer et mettre en œuvre des solutions d'équipements et de services. Assurer une veille technologique en informatique.

PROGRAMME

Participer à l'avant-vente en informatique

- Introduction.
- Etudier la faisabilité d'une solution.
- Les contraintes liées aux logiciels.
- Conclusion.

Proposition technique et devis en micro-informatique

- Introduction.
- Création d'un devis : la fond et la forme.
- Conclusion.

Sélectionner un fournisseur et commander un équipement

- Introduction.
- Sélectionner un fournisseur.
- Commander un équipement.
- Conclusion.

Assurer une veille technologique en informatique

- Rechercher une information technique.
- Nature des informations techniques.
- Les différentes sources d'information et les moyens de communication.
- Préparer sa recherche d'information.
- Conclusion.

Travaux pratiques

- Exercice d'intervention sur site et simulation à distance.
- Réalisation d'un devis suite à une demande professionnelle.



5

JOURS

35

HEURES

OBJECTIFS

Savoir s'entretenir avec les différents types de clientèles Savoir conseiller et vendre un équipement informatique

PUBLIC | PRÉREQUIS

PUBLIC

Support technique, techniciens de Hot Line, de Helpdesk, de maintenance Techniciens en téléassistance, techniciens micro-réseaux, techniciens informatique

PRÉREQUIS

Savoir intervenir à distance sur une panne informatique Réalisation d'une intervention d'assistance informatique à distance

INFOS PRATIQUES

HORAIRES DE LA FORMATION

de 9 h 00 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h 00

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

Théorie | Cas pratiques | Synthèse

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation qualitative des acquis tout au long de la formation et appréciation des résultats

DATES ET LIEUX

Aucune session ouverte