

## Commerciaux Télécoms

Cette formation permet aux participants de dynamiser et d'optimiser leurs pratiques de la vente de solutions télécoms : accès haut et très haut débit fixes et mobiles, communications unifiées, stockage, cloud, sécurité.

Domaine(s) : **Savoir-faire**

Niveau(x) : **Spécialisation**

Durée : **2 jours**

Public(s) : **Commerciaux télécoms**

Référence : **SF100**

Fiche valable au 02/10/2022

### NOS TARIFS

#### Inter entreprises :

590 € H.T. par jour et par personne

#### Intra entreprise en présentiel :

2 100 € H.T. par jour de formation, groupe de 8 personnes maximum

#### Intra entreprise à distance :

2 100 € H.T. par jour de formation, groupe de 6 personnes maximum

#### Cours particulier :

950 € H.T. (1 personne) par jour, dans nos locaux en région parisienne ou à distance  
Frais de déplacement du formateur en supplément pour toute action de formation réalisée hors région parisienne (Paris et petite couronne).

### Objectifs

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Rappeler les principales caractéristiques techniques et marché des accès, particulièrement FTTH, FTTE, FTTO - BLOD / BLOM
- Rappeler les caractéristiques techniques VoIP, Centrex, Communications Unifiées / UCaaS, Data, VPN
- Décrire les enjeux de la QoS, SLA, sécurité
- Justifier les grandes étapes de la chaîne de raccordement et de déploiement, analyse de la QoS LAN / WAN, VPN MPLS / GbE

### Programme

#### LE MARCHÉ DES TÉLÉCOMS

- Systèmes informatiques et télécoms au cœur des entreprises, quels besoins ?
- Principaux acteurs et marchés, attentes des entreprises

#### LES ACCÈS AUX RÉSEAUX TÉLÉCOMS

- Différencier : ADSL, VDSL, SDSL, eSDSL, FTTH, FTTH Pro, FTTE, FTTO,
- Comprendre la place des RIP/DSP, offres de gros, éléments de différenciation technologique

#### LES DATACENTERS

- Marché de l'hébergement et du Cloud, IaaS, PaaS, SaaS, CDN
- Vocabulaire et points techniques liés aux datacenters
- Comprendre les spécificités du marché de la donnée, vocabulaire, analyse de besoins, SLA, CoS et priorisation des flux
- Structure des offres, exercices

#### MÉTHODOLOGIE DE RACCORDEMENT

- Etude d'un raccordement dédié, étapes et contraintes
- Autres accès, alternatives

#### LA TÉLÉPHONIE SUR IP, COMMUNICATIONS UNIFIÉE

- Focus sur marché de la VoIP, atouts des solutions VoIP
- Mise en œuvre de la sécurité, selon les topologies rencontrées :
- PBX, Trunk, IP-Centrex, UCaaS
- Services : accueil, SVI, ACD,...
- Erlang et dimensionnement, portabilité

#### LA TÉLÉPHONIE MOBILE

- Focus sur marché de la téléphonie mobile
- Les enjeux de la couverture (outdoor/indoor), éléments de compréhension et outils,
- Les solutions de couverture indoor : accords opérateurs, DAS, WiFi, Backup LTE

## **VPN DÉFINITION, EXERCICES**

- Enjeux, état des lieux, principales caractéristiques techniques,
- Principes du VPN IP, différenciation avec le VPN FR,
- Etude de solutions VPN MPLS, QoS, GbE, différenciation IPSec IP/L2TP,
- Les applications des VPN,
- VPN internet, VPN Opérateur et VPN international
- Description de l'offre : services, évolutions, richesse fonctionnelle,

## **TECHNIQUES DE VENTE : EXERCICES**

- Avant le rendez-vous : Préparation = Réussite
- La prise de contact , analyse des besoins et reformulation
- argumentaire, prendre en compte les objections, conclure l'entretien et la vente

## **Méthodes, modalités d'évaluation**

Les exposés théoriques sont illustrés d'exemples concrets et de représentations schématiques.

L'atteinte des objectifs est contrôlée, tout au long de la formation, par des jeux de questions-réponses et des discussions permettant d'intégrer les notions de base et de les manipuler en groupe.

Des quizz ludiques à différentes étapes de la formation apportent à chacun la vision de son avancement et sont des occasions d'approfondir certains points.

Le support de formation (env. 100 pages, impression couleur), reproduisant les slides projetées, est remis aux bénéficiaires.

### **Mise en situation**

À partir de scénarios de situations réelles de vente VPN, via accès xDSL/FTTx, les stagiaires étudient, par binôme, puis argumentent et contre-argumentent sur l'offre.

Une analyse des points forts permet de renforcer l'apprentissage. Le stage est enrichi par l'expérience des participants.

## **Personnes concernées, prérequis**

Cette formation s'adresse aux commerciaux chargés de promouvoir une offre télécom. Un début de pratique de la commercialisation de services télécoms est souhaitable, pour bénéficier au mieux des apports de cette formation de spécialisation.

Cette formation requiert une connaissance de base du domaine. Il peut s'agir d'un apprentissage général acquis par la pratique ou d'une connaissance plus théorique qui doit être approfondie.

Les conditions générales de vente associées à cette formation sont disponibles sur le site [www.cogicom.com](http://www.cogicom.com)