

Formation Technico-commercial en Infrastructures de Recharge pour Véhicules Electriques et Hybrides Rechargeables (IRVE)

Objectifs de la formation :

Connaître le fonctionnement des IR-VE et savoir analyser les demandes en vue de les commercialiser

Programme :

Jour 1 : Notion électricité et installation (7 h)

Jour 2 : La Mobilité et les IRVE (7 h)

Jour 3 : Plateforme pédagogique IRVE (7 h)

Jour 4 : Approche commerciale des IRVE (7 h)

Jour 5 : Etudes de cas : du cahier des charges à la vente (7 h)

Modalités :

Durée : 5 jours (35 heures)

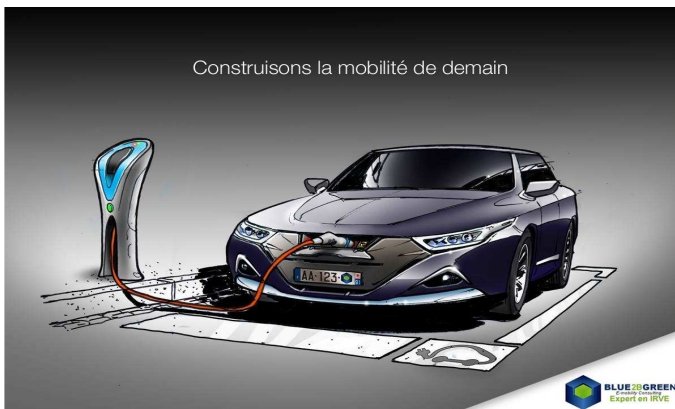
Profil : Vendeur automobile, Bureau d'études, architecte, chargé d'affaires, commercial sédentaire ou itinérant ...

Nombre de participants minimum : 4

Pré-requis : avoir des notions de base techniques

Compétences acquises :

- Avoir les connaissances du marché des bornes, des Véhicules Electriques et hybrides rechargeables ainsi que sur les règles d'installation avec une approche globale de la mobilité
- Comprendre la segmentation du marché de la mobilité et présenter le fonctionnement de la recharge des VE-VHR auprès des clients
- Savoir analyser les attentes des clients en matière de recharge et interpréter les fonctions techniques dans le domaine des IRVE et savoir comparer les offres concurrentes
- Savoir rédiger une offre en fonction d'un cahier des charges technique pour l'implantation d'IRVE au sein des établissements privés en usage individuel, partagé ou flotte automobile



Crédit Photo BLUE2BGREEN

Lieu : Campus Arts et Métiers (voir planning)

En savoir plus ...

Arts et Métiers ParisTech Campus de Lille

Philippe DEGOBERT – Chargé de mission Formation Continue
Directeur du Mastère Spécialisé Ingénierie des Véhicules Electriques
philippe.degobert@ensam.eu – www.mastermobilité-ve.com

Dorine Van Der WAALS – Responsable Administrative du Pôle
Formation Continue du campus de Lille

03.20.62.27.53 - www.ensam.eu

BLUE2BGREEN

Jean Luc COUPEZ – Président
Expert IRVE
jean-luc.coupez@orange.fr
06 08 06 23 57

www.blue2bgreen.com