

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

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse : ■ **Industrie**
■ **BTP**

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, ...

Code(s) NAF : **80.20Z**, **61.20Z**, **46.69A**

Code(s) NSF : **255w**

Code(s) ROME : **F1602**, **D1213**, **D1407**

Formacode : —

Date de création de la certification : **19/10/2018**

Mots clés : **Maison intelligente**, **Commercialisation vente**,
Objets connectés, **Domotique**

Identification

Identifiant : **4288**

Version du : **19/12/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- [Note de capitalisation Ecocité du Ministère de la transition écologique et solidaire " La performance énergétique des bâtiments "](#)
- [Article de la Fédération française de la domotique "Le marché de la maison connectée évalué à 1,6 milliards d'€ en 2017"](#)
- [Article du Monde "Les logements connectés deviennent une réalité"](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Les compétences spécifiques à la vente ne sont pas suffisantes pour bien appréhender la spécificité de ce type de marché. Il ne s'agit pas seulement de vendre une solution mais d'accompagner son client pour améliorer son habitat. Dans ce secteur où la technicité est majeure, la vente de ces produits ne peut se faire sans conseil adapté afin de mettre en place une relation commerciale durable.

Descriptif général des compétences constituant la certification

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.

Modalités générales

Les candidats ont suivi une formation dans le cadre réglementaire de la formation continue.

La durée est de 14 heures. Elle peut être réduite en fonction des acquis de l'apprenant.

La formation est basée sur des cours théoriques et de la mise en situation.

Liens avec le développement durable

niveau 3 : certifications et métiers dédiés au développement durable

Public visé par la certification

- Salariés ou demandeurs d'emploi
- Electriciens, menuisiers, chauffagistes, distributeurs, fabricants installateurs, artisans, commerciaux

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Parce qu'il faut répondre aux enjeux d'économie d'énergie, augmenter la protection des personnes et des biens, améliorer le confort des occupants, l'habitat doit se reconfigurer et répondre à l'évolution des conditions de vie. Parallèlement, le marché de l'objet connecté est en pleine expansion.

Dans ce contexte, les entreprises spécialistes des solutions connectées doivent se saisir de cette opportunité pour rendre un logement « intelligent » en proposant des solutions globales interopérables. Cette transition demande d'acquérir de nouvelles compétences dans les technologies de l'habitat connecté pour imaginer les applications et les services de demain.

Pour l'entité utilisatrice

Parce qu'elle permettra de disposer de salariés qualifiés sur ce domaine, cette certification permettra à l'entreprise de prendre des parts de marché sur ces mutations technologiques.

Par ailleurs, les compétences certifiées donc maîtrisées se traduiront pour l'entreprise :

en bénéfices quantifiables comme le chiffre d'affaires,
des bénéfices intangibles comme l'augmentation de la qualité du service et d'image de l'entreprise par une réponse pertinente aux usages attendus.
Il s'agit aussi d'une reconnaissance et d'une fidélisation des salariés par la prise en compte de leur volonté d'évoluer.

Pour les activités qui relèvent de la commercialisation, il ne s'agit pas seulement de vendre une solution mais d'accompagner son client pour améliorer son habitat. Dans ce secteur où la technicité est majeure, la vente de ces produits ne peut se faire sans conseil adapté afin de mettre en place une relation commerciale durable.

Le porteur de cette certification disposera des compétences relatives à toutes les nouvelles innovations que les industriels ont pu mettre en place dans ce domaine. Ceci constituera pour lui un avantage pour se positionner commercialement sur un marché du travail en constante évolution sur ces thèmes-là.

Forts des compétences acquises et certifiées par les apprenants, les utilisateurs finaux disposeront de conseils pertinents. Cette proposition commerciale contribuera à atteindre des objectifs d'économie d'énergie, de protection des personnes et des biens, de l'amélioration du confort des occupants.

Evaluation / certification

Pré-requis

La connaissance des fondamentaux des techniques de vente.

La maîtrise des fondamentaux de l'électricité.

Compétences évaluées

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.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Aucun.

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

Centre(s) de passage/certification

- D2F Groupe Delta Dore - Deltad-ore.fr/pro/formation
- HAGER FORMATION - hager.fr/formation
- LEGRAND Innoval Opérateur du formation du - groupe Legrand - www.legrand.fr
- SCHNEIDER ELECTRIC Schneider Electric Training Institute - <https://www.schneider-electric.fr/fr/>
- Centre de formation - SOMFY - www.somfypro.fr

Plus d'informations

Statistiques

Prévision de 50 personnes certifiées par an au niveau national.

Autres sources d'information

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