



réseau ducretet
DÉVELOPPEUR DE COMPÉTENCES

> 90% de nos apprentis trouvent un emploi
12 mois en alternance // 70% de pratique

Une formation, un métier, un emploi



CONSEILLER SERVICES en EQUIPEMENTS CONNECTES

Etre Conseiller Services en Equipements Connectés c'est :

Etre passionné par les nouvelles technologies

Avoir un bon sens relationnel et aimer la technique

Etre rigoureux, méticuleux, soigneux et organisé dans son travail

MISSIONS PRINCIPALES

En présentiel ou à distance :

- Assurer la relation client
- Accompagner et conseiller le client dans la mise en service dans l'usage d'un produit et/ou système
- Effectuer une intervention de maintenance de niveau 1 sur un produit et/ou système
- Réaliser une vente associée et participer à la gestion commerciale
- Participer à la gestion administrative, logistique et environnementale.

DÉBOUCHÉS & PERSPECTIVES

La formation débouche sur une insertion professionnelle dans les univers suivants : Smart home, informatique, télécommunication, gaming, wearable, réalité augmentée, internet des objets, électroménager, électronique grand public, service à la personne, santé/bien-être, domotique, chauffage...

LES METIERS

- Technicien(ne) conseil
- Coach digital
- Conseiller(ère) clientèle
- Conseiller(ère) pôle service
- Conseiller(ère) technique
- Technico-Commercial
- Téléconseiller(ère) / Hotliner ...

Plus de 85% de réussite
à nos examens

www.ducretet.net



CONSEILLER SERVICES en EQUIPEMENTS CONNECTES

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

La formation apporte une culture globale de l'habitat au travers d'approches généralistes (ouvrants, protection des personnes et des biens, gestion électrique et énergétique, production de lumière, source de chaleur, domotique, ...). La culture technique est construite autour des différentes technologies rencontrées dans les produits et équipements connectés : son, image, motorisation, numérique.

Les notions de conseil à la mise en service, à l'usage et la maintenance sont abordés en mode projet ; l'alternant construit des outils spécifiques, tutoriel, vidéo, aide en ligne, ...

Assurer la relation clientèle

- Prendre en charge un client, l'identifier et qualifier l e type de sa demande
- Analyser le besoin du client,
- Orienter le client vers une solution ad hoc,
- Prendre congé, suivre et fidéliser le client et garantir une qualité de service

Accompagner et conseiller le client dans la mise en service et l'usage d'un produit et/ou système pour :

- l'installation, le paramétrage et l'optimisation d'un produit et/ou système
- l'utilisation d'un produit et/ou système

Réaliser une vente associée et participer à la gestion commerciale

Effectuer une intervention de maintenance de niveau 1 sur un produit et/ou système

- Réaliser un diagnostic technique
- Effectuer une intervention de maintenance de niveau 1

Participer à la gestion administrative, logistique et environnementale

- Identifier les acteurs de la profession et leur organisation
- S'adapter au cadre organisationnel de l'entreprise

La force d'un réseau

7 centres de formation partenaires répartis sur le territoire national sont au service de votre profession. le Réseau Ducretet rassemble des formateurs experts dans leurs métiers, accompagnant les apprentis tout au long de leur formation. Nos campus sont équipés des salles et plateaux techniques pour reproduire au mieux les conditions réelles des métiers.



Votre CFA partenaire



CENTRE DE FORMATION
AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES

36 Rue de l'Abreuvoir
59300 Valenciennes
03.27.51.91.91

recrutement@actifcnt.com

CARACTÉRISTIQUES

TITRE PRÉPARÉ	TITRE CSEC - CODE NSF 255W - NIVEAU IV (FR) 4 (EU) - INSCRIT RNCP PAR ARRÊTÉ DU 11/12/2018 PUBLIÉ AU JOURNAL OFFICIEL DU 18/12/ 2018
DISPOSITIFS	CONTRAT D'APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE, CPF, ...
ALTERNANCE	490 H - 13 SEMAINES DE FORMATION SUR 1 AN RYTHME D'ALTERNANCE : CONTACTER LE CFA DE VOTRE RÉGION
ADMISSION	NIVEAU BAC DE 18 À 29 ANS DANS LE CADRE D'UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE
RENTREE	OCTOBRE
MODALITÉS D'ÉVALUATION	CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION (CCF), EXAMEN FINAL PRESENTATION ORALE DU DOSSIER PROFESSIONNEL
RÉMUNÉRATION	PRÉVUE PAR LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE (DE 43 À 100% DU SMIC) OU LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION (55 À 100% DU SMIC) EN FONCTION DE L'ÂGE, DE L'ANNÉE DE L'APPRENTISSAGE ET SELON CONVENTION COLLECTIVES PARTICULIÈRES
FRAIS PÉDAGOGIQUES	AUCUN FRAIS D'INSCRIPTION NI DE SCOLARITÉ DANS LE CADRE D'UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE PRIS EN CHARGE PAR UN O.P.C.A. DANS LE CADRE D'UN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
POURSUITES POSSIBLES	MANAGER D'UNIVERS MARCHAND BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

LES + DES CFA DU RESEAU DUCRETET

- Accompagnement des candidats : TRE, coaching, mise en relation, ...
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Accompagnement des entreprises : sourcing/mise en relation/suivi
- Equipe pédagogique : formateurs experts issus du monde professionnel et nombreuses interventions de professionnels
- Nombreuses mises en situation, simulations et pratiques professionnelles sur plateaux techniques
- Plateforme e-learning

INSCRIPTION EN LIGNE



www.ducretet.net