

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants.

**Prérequis nécessaire :** aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée de la formation**

- 1 journée
- 7 heures.

**Date et lieu de la formation**

**21 mai 2025**

**2nd ACADEMY**

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU

Vous souhaitez développer cette formation en Intra au sein de vos locaux : (Minimum 8 personnes) :  
Nous consulter



**Objectifs général de la formation :**

Renforcer les connaissances sur le marché de l'IRVE et présenter les différentes solutions possible

**Objectifs pédagogiques :**

**A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :**

Aiguiller un client sur un type de borne en fonction de ses besoins et argumenter

# Les points clés du programme



1

## ANALYSER LES BESOINS DU MARCHÉ

- Présentation de la société ABB E-Mobility
- ABB E-mobility : solutions de recharge pour VE
- Infrastructures de recharge pour Véhicules électriques
- Historique de la recharge et le rôle d'ABB

2

## QUELLE EST LA NORME ?

- Standards de charge
- Puissance de charge
- Temps de charge
- Usages optimisés

3

## LES SOLUTIONS À APPORTER

- Terra AC Wallbox
- Différentes gammes de Wallbox
- Pieds pour les bornes
- Gamme de bornes de recharge DC ABB

4

## LES ARGUMENTS DE VENTE

- Qu'est ce qui différencie la Terra AC wallbox ?
  - Application mobile ABB
  - Gestion de Charge – Topologies
  - Présentation portail ChargerSync WEB

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active par la mise en situation
- 60% du temps consacré aux études de cas
- Manipulation avec Hager Ready
- Support de formation numérique