

The Phone House

Le choix de la liberté.

« Campus PC » : The Phone House lance un programme de formation massif pour ses équipes de vente

A l'occasion de son investissement dans la vente de solutions Internet (PC, offre ADSL et clé 3G) et de l'élargissement de sa gamme d'ordinateurs portables et ultra portables à 18 modèles, l'actuel leader indépendant de la distribution télécom et multimédia a invité ses équipes à participer au « Campus PC ». L'objectif : former plus de 750 personnes en douze jours aux secrets des notebooks et netbooks dernier cri ainsi qu'aux offres Internet fixe et mobile.

Suresnes, le 19 novembre 2008 – A l'heure où The Phone House poursuit sa stratégie de diversification en se positionnant sur le marché de l'électronique grand public, plus de 750 responsables régionaux, managers de magasin et conseillers commerciaux du réseau ont été réunis à Paris, Toulouse et Lyon, à l'occasion du « Campus PC » ; une journée de formation intensive et interactive pour tout savoir sur la gamme d'ordinateurs portables proposée aujourd'hui par The Phone House.



Tester et approfondir ses connaissances

Chaque jour pendant presque trois semaines, 80 personnes à Paris, 60 personnes à Toulouse et Lyon, étaient accueillies par un membre de l'équipe de direction chargé d'expliquer l'enjeu et les objectifs du nouveau positionnement stratégique de The Phone House. « *Il est important qu'au sein de l'entreprise, chacun puisse comprendre la logique de notre positionnement sur ce marché en pleine expansion* », précise Marie-Hélène Plainfossé, Directrice des Ressources Humaines de The Phone House.

En ouverture et en fermeture de session, chaque participant était invité à répondre à un quizz afin d'évaluer ses compétences techniques en matière de PC et de constater les progrès réalisés au cours de la journée.

Le contenu de la formation était ensuite développé en ateliers permettant à tous de tester et d'approfondir ses connaissances à travers des simulations de vente et des jeux de rôle.

« Expliquer à votre grand-mère comment fonctionne un PC »

Les managers et les conseillers commerciaux ont participé tout au long de la journée aux différents challenges de chaque atelier concocté par l'équipe formation de The Phone House avec l'aide de Com'In, spécialiste de la formation dans le domaine des médias et de la téléphonie.

Parmi les principaux ateliers :

- Les fondamentaux du PC pour démystifier et se familiariser avec ce nouvel environnement ;
- La Solution The Phone House pour maîtriser l'approche "solution Internet" en gagnant en expertise sur l'Internet fixe et l'internet mobile (clé 3G) ;
- Le training de vente pour mettre en application les acquis de la journée avec des jeux de rôle visant à identifier le besoin du client et à être capable de lui proposer l'offre adaptée.

L'ensemble de la formation était ainsi animée et challengée afin de rendre cette journée particulièrement ludique tout en proposant une véritable dimension événementielle.

« Savoir comment fonctionne un ordinateur, connaître ses composants ... et être capable de répondre à toutes les questions techniques des clients sur les ordinateurs distribués aujourd'hui par The Phone House constitue un enjeu de taille pour les équipes de vente. C'est pourquoi nous avons souhaité mettre à leur disposition tous les outils pour mieux comprendre l'environnement des PC et les aider au quotidien », explique Adrien Goxe, formateur produit chez The Phone House.

Au total, ce sont 90 % des managers et 60 % des conseillers commerciaux du réseau qui ont bénéficié de « Campus PC ». Pour The Phone House, il s'agissait avant tout de fidéliser sa force de vente et de lui offrir une journée dédiée au développement des compétences.

La forte mobilisation et la motivation des équipes ont permis à chacun de rehausser sa confiance dans sa capacité à promouvoir et à vendre avec professionnalisme les nouvelles offres issues de la gamme de PC distribuée par l'enseigne.

A propos de The Phone House

Avec plus de 320 magasins et 1 600 collaborateurs dans toute la France, The Phone House est le n°1 de la distribution indépendante en télécommunications en France. Grâce à son approche multimarques, The Phone House a développé une expertise unique sur l'ensemble des segments du marché des télécoms : téléphonie mobile 2G et 3G, téléphonie fixe, accès Internet haut débit, offres double, triple et quadruple play, offres duales GSM-Wi-Fi et maintenant ordinateurs mobiles. The Phone House France est une filiale de Best Buy Europe. Fondée sur sa totale indépendance envers les constructeurs, opérateurs et intermédiaires, la stratégie de The Phone House France est basée sur la priorité donnée au client et l'impartialité du conseil.

Pour plus d'informations sur The Phone House, visitez : www.phonehouse.fr

Et venez échanger sur le blog www.generation-phonehouse.fr

Contacts Presse – 3d Communication

Daniel Margato – Anais Choteau

dmargato@3dcommunication.fr - achoteau@3dcommunication.fr

49, rue Fernand Pelloutier – 92773 Boulogne Billancourt – Tel : 01 46 05 87 87