

Intégration Vente Indirecte (Base nouvel entrant)

Objectifs

- A la fin de la session, les stagiaires seront capables d'expliquer les avantages et bénéfices des produits RICOH (MFP, copieurs, fax, imprimantes, scanners et solutions de base) au clients ou prospects.

Public

- Commerciaux débutants

Pré-requis

- Avoir suivi le cycle préparatoire sous e-linc

Programme

- Accueil
- introduction
- Fluc documentaire
- Technologies (Laser, Gel...)
- Fonction copie
- e-linc
- La couleur
- Fonction copie suite (N&B et couleur)
- Serveur de documents
- Fonction copies avancée
- e-linc
- Base de l'impression (locale, réseau, connexions)
- Drivers
- Fonction impression
- e-linc
- Fonction scan
- Fonction fax
- e-linc
- Solutions de base (SDM, Client Adm, WIM, WSDM)
- Solutions de base Desktopbinder

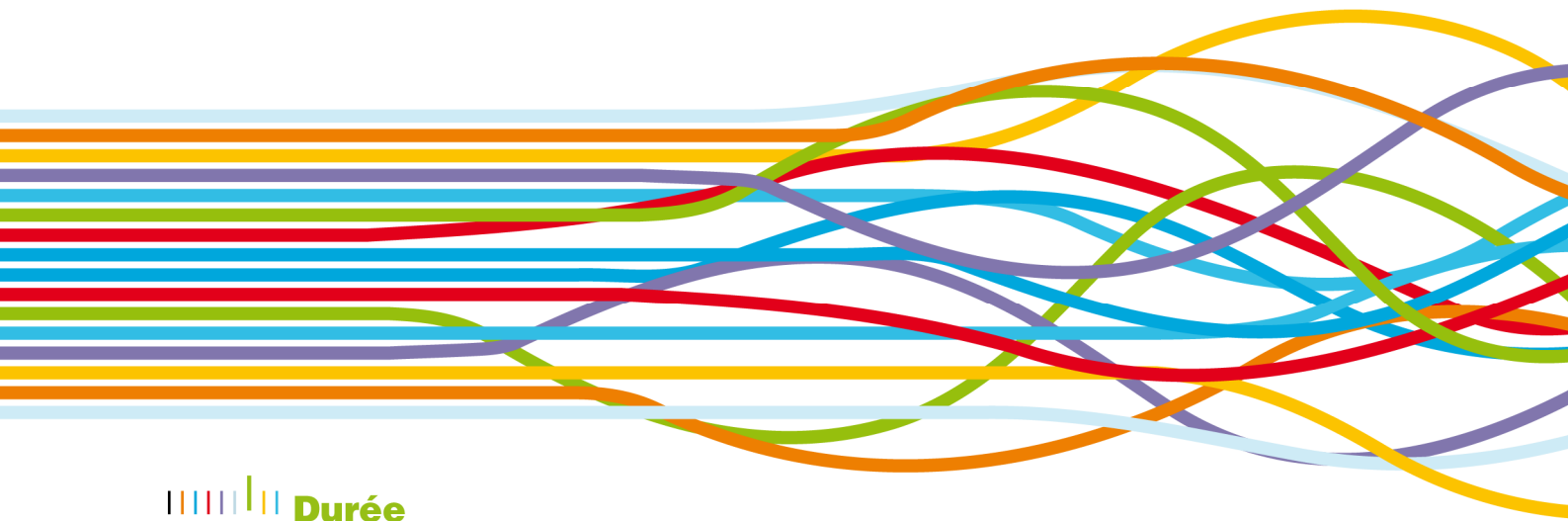
Synthèse de fin de stage

Evaluation

- QUIZZ

Méthodes et moyens

- Salle de formation équipée :
- Gamme active des produits (MFP, Imprimante? Scanner)
- 10 postes informatiques
- Vidéo projecteur



 Durée

■ 5 jours (35 heures)

 Nombre maximum de participants

■ 8 personnes

 Lieu

■ Rungis