

Les partenaires d'OpenIP bénéficient d'une formation à la vente unique grâce au nouveau module du programme Open Institute

Paris, le 10 Mars 2020,

OpenIP, opérateur de Cloud Communications, leader des solutions de voix sur IP et communications unifiées, lance un nouveau module de formation pour ses partenaires afin de leur fournir les clés de la vente de solutions d'accès Internet haut débit, de Téléphonie IP et de Collaboration. Le programme de formation Open Institute est déjà très exploité par le réseau de partenaires d'OpenIP.

Pour répondre aux divers besoins des entreprises, le socle réseaux et télécoms s'est considérablement complexifié au fil du temps : voix, data, convergence fixe/mobile, data communication, applications de communication (visioconférence, chat...), Cloud... Dans ce contexte, il est impératif que les partenaires d'OpenIP aient un message clair, porteur des valeurs de l'entreprise.

« Nos partenaires et intégrateurs sont nos ambassadeurs sur le terrain auprès de leurs clients. En définitive, c'est eux qui réalisent les ventes. À ce titre, ils représentent OpenIP avec un portefeuille de produits et de services qui répondent aux divers besoins voix et data de l'entreprise. Si ces partenaires sont spécialistes de l'intégration des systèmes de communication voix et données, ils ne sont pas pour autant spécialistes du marketing et de la vente. Et c'est justement ce volet marketing et vente que nous nous proposons de leur apporter à travers le module « techniques de ventes en milieu Telecom » d'Open Institute. » explique Philippe GOALARD, Directeur commercial d'OpenIP.

Fournir des outils marketing et améliorer les bonnes pratiques commerciales

Depuis son lancement, OpenIP a opté pour une stratégie de vente 100% indirecte. Son réseau de partenaires se compose de 1300 intégrateurs informatiques et télécoms, auxquels l'entreprise propose un programme d'apprentissage et un support structuré (formations, support technique et commercial, assistance à maîtrise d'ouvrage, co-marketing et génération de leads).

A cela s'ajoute une stratégie de génération de leads forte afin de créer un flux entrant et générer du business pour ses partenaires et intégrateurs. « *Nos campagnes online et offline permettent à nos partenaires de véhiculer un message cohérent et efficace et de fournir une expérience utilisateur VIP au client. Cette expérience est au cœur de notre stratégie et oriente l'ensemble de nos actions.* », explique Aurélie PEARSON, Directrice Marketing Produits chez OpenIP.

Contenu de la formation (réponse aux besoins identifiés)

- Mieux connaître les offres voix sur IP et Communications unifiées d'OpenIP,
- Maîtriser les techniques de vente adaptées à ces offres,
- Maîtriser les principes fondamentaux du marketing-mix, les 4 P :
 - Produit,
 - Prix,
 - Promotion,
 - Place, lieux de vente
- Mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion de la vente,
- Ecouter, prendre en compte les besoins et exigences du client,
- Inscire son action dans le cadre d'une démarche commerciale ajustée aux besoins des clients,
- Savoir communiquer pour avoir un discours cohérent et qui répond aux questions que se pose le client,
- Développer des relations commerciales durables et basées sur un intérêt mutuel,
- Apprendre à mieux connaître les typologies des clients pour anticiper leurs besoins, y répondre avec des solutions évolutives et pérennes.

Une première session de formation réussie

La première session de formation de ce module de vente d'Open Institute a eu lieu le 26 Novembre 2019 dans les locaux d'OpenIP à Clichy (92). Elle a regroupé 11 participants venant d'horizons et de profils différents (Commerciaux, Responsables commerciaux, Ingénieurs, Gérants). Un questionnaire de satisfaction a été rempli à la fin des cours. Les participants ont trouvé le contenu enrichissant, aussi bien sur la reprise des bases de la pratique commerciale que sur l'abord des produits. Ils ont trouvé que ce mix était très bien équilibré et leur donnait une vision globale, leur permettant de développer un discours cohérent, enrichi par les éléments techniques et commerciaux.

Les formations du programme Open Institute se déroule majoritairement en région parisienne. OpenIP considère étendre le programme en région en 2020 suite à la demande des partenaires.

Le tarif d'une session journalière, soit sept heures de formation, est fixé à 690 € HT par entreprise. Un maximum de deux apprenants est admis par entreprise et par session pour ce prix. Ce prix ne comprend pas les frais d'hébergement.

Contacts de presse pour en savoir plus :

Come Up : Fabienne Yvonnou - Tel. : 06 76 38 54 00 - fabienne@come-up.com

OpenIP : Eléonore Bardet - Resp. Marketing & Communication, Tél. : 01 84 78 78 80 - marketing@openip.fr

À propos d'OpenIP

Créé en Juin 2005, OpenIP est un Opérateur Télécoms, spécialiste de solutions de Communications Unifiées pour les entreprises. OpenIP possède ses propres infrastructures Voix / Internet / Cloud, et dispose d'une expertise unique des technologies SIP. OpenIP propose à plus de 1300 partenaires un catalogue de services Télécoms, IT & Cloud unique permettant d'offrir aux entreprises une approche unique associant expertise technique et accompagnement commercial de proximité.

OpenIP édite et distribue l'application MyOpenIP, une plateforme e-business qui digitalise l'ensemble du parcours client dans le cadre de la commercialisation de ses services : éligibilité, devis, commande en ligne, suivi de livraison, monitoring & paramétrage des services, ticketing et facturation.

En Décembre 2019, OpenIP s'est associé au groupe belge Destiny afin de constituer un leader européen des communications unifiées et sécurisées, et ceci avec le soutien du fond d'investissement Apax France. Dans son ensemble, le groupe accompagne 25000 entreprises et compte plus de 300 employés présents en France, en Belgique et aux Pays-Bas, pour un chiffre d'affaires consolidé de 82 millions d'euros en 2019.

Pour plus d'informations : www.openip.fr