Fiche — Formation commerciale Teltonika

Épisode 13 — pour Ndoumbe et l'équipe commerciale.

Les questions de découverte

Question au client	Ce qu'elle permet de décider
Que voulez-vous savoir, ou empêcher ?	L'offre : suivi, données, actifs ou vidéo
Quels véhicules : marque, modèle, année, motorisation, tension ?	Le modèle ; la compatibilité CAN
Combien d'unités, où circulent-elles ?	Volume, couverture réseau, navigation à l'estime
Quelle fréquence de position pour les objets autonomes ?	Réglage et autonomie réaliste
Qui consultera la plateforme, et comment ?	Comptes, rapports, formation

Ce qu'on promet, ce qu'on ne promet jamais

On peut promettre	On ne promet jamais
Position et trajets, si réseau et ciel sont disponibles	Une position en continu partout, sans exception
Données CAN listées pour ce véhicule, après vérification	Une précision de carburant, ou une détection de vol garantie
Une autonomie mesurée pour un réglage donné	Suivi permanent ET autonomie maximale
Une immobilisation étudiée, véhicule arrêté	Une coupure moteur à distance en roulant
Une démonstration annoncée comme telle	Un résultat présenté comme testé sans essai réel

Répondre aux objections

Objection	Réponse NRJSOLAIRE
« Mon téléphone fait déjà le suivi. »	Le traceur reste dans le véhicule, alimenté, et alerte en cas de débranchement
« C'est cher. »	Partir des pertes évitées que le client chiffre lui-même ; pas de chiffre inventé
« Je veux couper le moteur à distance. »	Uniquement véhicule arrêté, étude et validation à l'appui
« Et mes données ? »	Comptes séparés, accès par rôle, information des conducteurs

Quiz — corrigé formateur

Question	Bonne réponse	Explication
Le client veut la précision carburant garantie à 100 %. Votre réponse ?	B. « On vérifie votre véhicule, puis on teste avant de s'engager. »	Aucune précision carburant n'est promise sans liste de compatibilité et essai.
Quelle offre pour des conteneurs suivis pendant des années ?	C. Suivi d'actifs (ATC774)	L'ATC774 est conçu pour la longue durée.

Statut des contenus et sources

Aucun prix ni taux de rentabilité dans cette formation : chiffrage avec la grille interne de revient et de vente. Cas de mise en situation fictif.

Épisodes 01 à 12 de l'Académie ; documentation Teltonika (16/11/2026)