



COMMUNIQUE DE PRESSE

Toulon, le 14 mars 2012

Mots-clés : VoIP / ÉDITEUR / VENTE INDIRECTE / FORMATIONS

SDI Roca organise 3 sessions de formations au printemps, vers les revendeurs-intégrateurs de sa solution de VoIP, Sipleo

- **L'agenda du printemps est bien rempli pour SDI Roca, avec 3 semaines de formations ouvertes à ses revendeurs : à partir du 19 mars pour Paris, du 2 avril et du 21 mai à Toulon, au siège.**

Ces formations se déroulent sur 5 jours, elles sont multi-entreprises et accessibles à des équipes technico-commerciales, en petit comité de moins de 10 participants. Les futurs intégrateurs abordent ainsi toutes les fonctionnalités du produit, dans l'optique de faciliter à la fois les démarches de vente, la définition des besoins clients, le paramétrage de la solution et l'installation physique des matériels sur site.

Contacts

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard,

michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides,

cathy@agence-C3M.com

« *Les partenaires déjà installés sont conviés à se joindre à ces sessions, au cours de laquelle sont présentées les fonctionnalités nouvelles et la road map 2012 de Sipleo. Cela leur permet d'échanger avec les nouveaux venus* », explique Xavier Roca, gérant de SDI.

Les candidats, petites SSII régionales, souhaitent développer des offres liées à la Convergence IP. Au-delà des compétences techniques, une bonne écoute du client est donc requise. Par la suite, pour la mise en place chez un client, une parfaite maîtrise de l'IP est nécessaire, avec l'appui d'un technicien Réseau. Cependant, dans le cadre des projets vendus en clientèle, SDI Roca paramètre par avance les téléphones qui sont envoyés sur site et installés par le partenaire, et intervient à distance. Un véritable travail d'accompagnement de la part de l'éditeur permet donc de mettre les intégrateurs en confiance et dans les conditions de la réussite pour opérer les basculements d'une téléphonie classique à une téléphonie IP.

Aujourd'hui SDI Roca a un réseau de 9 intégrateurs, dans le Sud, à Bordeaux et en région parisienne. L'objectif est de mailler le territoire avec une trentaine de partenaires en fin d'année.



Informations pratiques

La Formation est proposée sous deux formes :

La première, gratuite, ne comprenant que le suivi de la formation de 5 jours ; la seconde, tarifée à 1 600 € H.T. incluant en plus tous les frais, l'hébergement et les repas, avec une SipleoBox avec licence Premium (NFR ou usage interne) cédée en fin de formation.

La formation peut être prise en charge dans le cadre des budgets de formation continue.

Au programme

- Comment aborder la vente de la téléphonie sur IP ?
- Le marché, le langage des Installateurs Privés
- Comment amener de la valeur ajoutée autour de la Téléphonie (couplage, statistiques, etc...) ?
- La solution Sipleo, son positionnement
- Découverte des possibilités et mise en fonction
- Les différentes architectures possibles
- Les accessoires : SipleoAssist, SipleoMiXor, Supervisor et Alive
- Etude de cas clients avec interview, cotation et mise en service de la proposition.

Tout au long de la formation, des ateliers sont proposés.

A propos de SDI - Créée en 1993, SDI ROCA édite une offre de téléphonie sur IP Sipleo. Basée à Toulon, la structure que dirige son fondateur Xavier Roca emploie aujourd'hui une dizaine de consultants.

SDI travaille en partenariat avec des constructeurs comme Depaepe, Patton, Aastra, NEC Philips, Yealink, etc et avec les opérateurs Orange, Bouygues Telecom Entreprises, OVH, Keyyo, notamment.

Pour en savoir plus : <http://www.sipleo.fr>