

# Recueil d'activités de l'industrie électrique : Une introduction au marché, à ses acteurs et au commerce de l'électricité



Notre équipe a reconnu que la «présence de talent» est un élément majeur dans le fonctionnement du secteur. EFC continue de mettre en place des programmes pour aider l'équipe à attirer, impliquer et former de nouveaux membres talentueux.

Le Recueil d'activités de l'industrie électrique est un module de formation en ligne pour vos nouveaux employés pour les aider à promouvoir leur compréhension du marché électrique de sorte qu'ils puissent naviguer avec succès dans l'industrie. Ce module est aussi une importante ressource pour les employés existants et permanents pour les aider à approfondir leurs ensembles de compétences et à améliorer leurs connaissances de l'industrie.

En stimulant votre équipe avec des ressources de formation, telles que ce module vous offre des avantages tangibles à vous et à votre équipe et finalement à vos partenaires et clients.

**Le Recueil d'activités de l'industrie électrique comprend une trousse complète d'outils de ressources :**

- + Un module de formation en ligne de 60 minutes avec des activités interactives comprenant des points importants
- + Un important glossaire de terminologie
- + Un guide de discussion pour la personnalisation de l'apprentissage

## La tarification

STANDARD USER SEATS							
Liasses	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Niveau 6	Niveau 7
Quantité	1	20	50	100	250	500	501+ (with purchase of a Tier 5 bundle)
Prix Total	129 \$	2 000 \$	3 500 \$	5 000 \$	7 000 \$	12 500 \$	
Par utilisateur	129 \$	100 \$	70 \$	50 \$	28 \$	25 \$	15 \$

  

LMS USER SEATS							
Liasses	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Niveau 6	Niveau 7
Quantité	50	75	100	150	250	500	utilisateur)
Prix total	4 350 \$	5 550 \$	6 200 \$	7 200 \$	8 000 \$	14 500 \$	20 000 \$
Par utilisateur	87 \$	74 \$	62 \$	48 \$	32 \$	29 \$	

### L'aperçu

Le module en ligne couvre les trois parties suivantes :

- + Chapitre 1 : L'écosystème électrique (segments du marché, acteurs de la filière)
- + Chapitre 2 : Types de projets et le processus d'appel d'offres (le projet et le processus de spécification pour les nouvelles constructions, automatisation industrielle en usine, marché de la rénovation)
- + Chapitre 3 : La vente par distribution

### Qui devrait prendre ce programme?

Conçu pour les employés partout en Amérique du Nord dans n'importe quel département (vente interne ou externe, vente au comptoir, marketing, devis, achat, gestion de projet et service à la clientèle pour nommer quelques secteurs) qui ont besoin de connaître le marché, les rapports mutuels entre partenaires de réseau, et le processus d'appel d'offres, d'achat et de vente.

Cela offrirait aux employés, dans le cadre d'un programme d'orientation, une excellente présentation sur l'industrie.

### Les détails

- + Offert en ligne en anglais et français
- + Durée : une heure
- + Comprend des activités interactives pour impliquer les apprenants et pour évaluer leur compréhension
- + Comprend des ressources variées : un glossaire et des manuels de l'utilisateur (pour les stagiaires et les gestionnaires) pour soutenir la progression des apprenants dans le programme