

Comment vendre les écrans Lenovo



Ne demandez pas : « Avez-vous besoin d'un écran ? »

Les clients peuvent décrire un problème de productivité, de connectivité ou d'espace de travail, sans identifier immédiatement l'écran comme la solution.

Posez plutôt des questions qui vous aident à comprendre l'utilisateur, son espace de travail et ses priorités.



Comprendre l'utilisateur

- Où l'utilisateur travaillera-t-il le plus souvent ?
- Est-il au bureau, en mode hybride ou souvent en déplacement ?
- Sur combien d'applications travaille-t-il simultanément ?
- Un deuxième écran faciliterait-il ses tâches quotidiennes ?



Comprendre l'espace de travail

- Comment l'ordinateur portable est-il connecté aujourd'hui ?
- L'utilisateur doit-il brancher des périphériques ou des accessoires ?
- La gestion des câbles ou la simplicité de l'espace de travail est-elle importante ?
- L'environnement nécessite-t-il une interaction tactile ?



Comprendre les priorités

- La qualité de l'image est-elle essentielle pour la fonction de l'utilisateur ?
- L'écran sera-t-il utilisé pendant de longues périodes ?
- Le confort visuel est-il un critère important ?
- Le client a-t-il besoin d'une garantie de qualité d'affichage ?

Identifier les opportunités dans le discours du client

« Nous voulons une configuration de bureau plus simple. »

Proposez un écran avec station d'accueil qui répond à la fois aux besoins d'affichage et de connectivité.

« Nos utilisateurs travaillent sur plusieurs applications. »

Expliquez comment une surface d'affichage supplémentaire peut faciliter leurs tâches au quotidien.

« Nos collaborateurs travaillent depuis différents sites. »

Présentez un deuxième écran portable, conçu pour offrir une plus grande flexibilité aux utilisateurs mobiles et hybrides.

« Nous avons besoin d'une interaction tactile. »

Proposez un écran tactile adapté à l'environnement de travail du client.

« Les équipes passent beaucoup de temps devant leurs écrans. »

Mettez en avant les modèles avec certification Eye Comfort 5 étoiles.

« La qualité d'affichage est importante pour nous. »

Présentez la garantie Pixel Perfect comme un gage de sérénité haut de gamme (sous réserve des conditions de garantie applicables et de la couverture selon le marché).



**Écrans avec station d'accueil
Lenovo ThinkVision série
T et série P Gen 40**

Idéaux pour :

Les besoins des bureaux haut de gamme et des espaces de travail hybrides.

Arguments clés :

- Station d'accueil intégrée pour une connectivité simplifiée
- Garantie Pixel Perfect pour une sérénité accrue
- Certification Eye Comfort 5 étoiles sur les modèles concernés
- Une expérience d'espace de travail visuel plus complète



**Écran mobile
Lenovo M16**

Idéaux pour :

Les travailleurs hybrides et professionnels mobiles ayant besoin d'une surface d'affichage supplémentaire en déplacement.

Arguments clés :

- Fonctionnalité de second écran portable
- Grande flexibilité pour les utilisateurs mobiles
- Surface d'affichage utile supplémentaire
- Un ajout pratique à un espace de travail mobile



**Écran tactile
24 pouces Lenovo T24D-4t**

Idéaux pour :

Les besoins en affichage tactile dans les environnements de travail spécialisés.

Arguments clés :

- Interaction tactile
- Écran de 24 pouces
- Adapté aux applications métiers spécialisées
- Cas d'utilisation pertinents dans la fabrication, la logistique et l'hôtellerie

Traiter les objections courantes

« Un écran standard est suffisant. »

Un écran standard peut répondre aux besoins de base. Mais il est pertinent de montrer comment la connectivité, le confort, la mobilité et la garantie de qualité d'affichage peuvent améliorer l'expérience utilisateur au quotidien.

« Le client se concentre uniquement sur le prix. »

Recentrez l'échange sur la valeur de la solution complète : connectivité, expérience utilisateur et économies réalisées sur les équipements externes non achetés.

« Le client possède déjà des écrans. »

Demandez si les écrans actuels restent adaptés aux nouveaux appareils, aux besoins des utilisateurs et à l'environnement de travail. C'est une excellente occasion de revoir l'ensemble de l'espace de travail.

« Le client n'a pas demandé d'écran. »

C'est précisément pour cela qu'il faut questionner ses méthodes de travail. Le client peut décrire un problème de productivité ou de connectivité sans identifier immédiatement l'écran comme la solution.

Recommandez en toute confiance

« Au vu des méthodes de travail de vos équipes, je vous recommande d'intégrer cet écran Lenovo à votre devis afin d'évaluer la solution d'espace de travail complète. »

Découvrez et achetez les solutions d'affichage Lenovo sur PartnerFirst →