



FORMATION 1 heure / 1 personne Visio

OBJECTIF :

Cette méthode pédagogique inscrit dans une démarche globale de « cross learning » permet d'apporter une solution de coaching chirurgical sur mesure et immédiate soit dans le prolongement d'une formation déjà effectuée, soit d'aborder une thématique spécifique pour un nouvel entrant, par exemple.

Un rendez-vous visio de 1 heure sera proposé, cette heure sera propice aux échanges et à une compréhension parfaite des enjeux, un programme de coaching annuel peut être établi (la vente de services requiert, par exemple, 3*1 heure).

Cette formule très flexible et peu coûteuse permet de répondre à une problématique où les effectifs sont de plus en plus tendus, cette formule est également plus souple, évite de monopoliser le vendeur une journée complète et peut être effectuée rapidement après la demande.

POPULATION CIBLE :

Force de vente débutant et confirmé, encadrement, pôle caisse et livraison, agent d'accueil SAV.

DUREE :

1 heure en Visio

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net



TARIF :

Tarif unique : 129 € net / heure.

***Pris en charge en totalité par Opcommerce à partir de 3 séances.**

*** Prestation réglée directement par Opcommerce, pas de fond à avancer.**

(* Entreprise - de 50 salariés).

AVANTAGES

- Très flexible, simple à mettre en place.
- Coaching personnalisé.
- Cout faible, peut être pris en charge en totalité par Opcommerce (-de 50 salariés).
- Action qui répond à l'obligation juridique de formation avec un organisme de formation certifié.

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net



CONTENU

Thématiques abordées au choix 1h :
Minimum conseillé : 3*1heure.

Vente de services :

Intérêt stratégique.
Comment, quand et où présenter la garantie.
Traiter l'objection prix.
Traiter l'objection fiabilité.
Traiter l'objection cartes bleues des banques.
La garantie multimédia, casse.
Contenu du service.

Techniques de vente :

Savoir faire un bon accueil.
Faire une bonne découverte.
Savoir faire une bonne argumentation.
Traiter les objections correctement, notamment l'objection prix.
Comment conclure sa vente au 1^{er} passage.
Savoir conclure sa vente.



Télévision et son environnement :

Le marché de la télévision.

La Technologie UHD,8K .

La technologie Oled.

Le miracast.

Le HDR.

D'autres univers peuvent être abordés notamment la téléphonie, les tablettes, l'informatique, PEM et GEM.

Le tarif de 129 € inclus :

La préparation, création du contenu et animation de la session.

Envoi du contenu.

Inscription newsletters Neomag et chronique Team Energie Conseil.

Assistance prise en charge Opcommerce.

INFORMATION DIVERS

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Pas de prérequis, Mise à jour 01/01/2024.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2023 : 4,79/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.