



3 CLES POUR REUSSIR VOTRE ANNEE 2025

FORMATION VENTE DE GARANTIE

FINANCEMENT

VENTES ADDITIONNELLES

OBJECTIF

20 % de taux de transformation en services, c'est possible.

Terminé le règne du vendeur « pousse carton », soyons prêt à vendre le produit mais surtout l'écosystème qui gravite autour.

Comment vendre plus efficacement les garanties , financement et ventes additionnelles.

Nous abordons également la psychologie du leadership, thématique sur le dépassement de soi, la motivation, la résilience, sujet très opportun au regard du contexte actuel.

Pourquoi se déterminer un objectif et comment l'atteindre ?

Objectif 1 service panne ou casse par jour soit 20 services par mois par vendeur.

Ces formations sont suivies de résultats immédiats en magasin, cette formation a été animée avec succès dans de nombreux magasins.

POPULATION CIBLE

Force de vente débutant et confirmé, multimédia, électroménager, culturel, encadrement, pole caisse qui saisit les financements, pole livraison.

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



DUREE

1 journée de 7h en présentiel ou 2 sessions de 3h30 sur 2 jours en distanciel.

CONTENU

La journée est axée sur 3 points principaux :

- Intérêt stratégique pour l'enseigne et le client.
- Traitement des objections.
- Motivation, état d'esprit positif, dépassement de soi, leadership ou training.

Programme :

- Accueil & présentation des objectifs.
- Constat sur les performances actuelles.
- Contenu de la garantie panne et casse.
- Pourquoi faut-il changer de business model et vendre du service ?
- La garantie des banques intégrées à l'assurance multirisque habitation ou carte bleue.
- Privilégier la vente de solution complète (avec ventes additionnelles).
- Intérêt stratégique et financier pour l'entreprise.
- Quand, où et comment proposer la garantie ?
- Schéma de vente, comment l'aborder (argumentaire complet).
- Objections et traitement des objections via les phrases clés, mots clés, attitudes clés.
- Vendre du financement via le financement pour faciliter la vente de garantie.
- Le kit garantie longue durée.

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



- La garantie multimédia : un axe stratégique et obligatoire de rentabilité.
- La psychologie du leadership, comment déterminer un objectif et comment l'atteindre ? Adopter le bon « mindset ».
- Le dépassement de soi, la résilience, entretenir sa motivation.
- Conclusion et tour de table.
- Questionnaire de validation des acquis.

INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

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 : 4,84/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.