



« 3 CLES POUR REUSSIR VOTRE ANNEE 2026 ! »

FORMATION VENTE DE SERVICES FINANCEMENT ET VENTES ADDITIONNELLES

OBJECTIF

20 % de taux d'extension de garantie en volume, 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 extensions de 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 garantie panne ou casse par jour soit 20 garanties par mois par vendeur.

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

POPULATION CIBLE

Force de vente débutant et confirmé, encadrement, pole caisse qui saisit les financements.



DUREE

1 journée en présentiel ou 2 sessions de 3.5 h en distanciel sur 2 jours.

CONTENU

La journée est axée sur 3 points principaux :

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

Programme :

- Accueil & présentation des objectifs.
- Constat sur les performances actuelles.
- Présentation de la garantie longue durée.
- 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 (accessoires).
- Intérêt stratégique et financier pour l'entreprise.
- 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.
- 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, trouver le bon « pitch ».
- Vendre du financement via le financement pour faciliter la vente de garantie.
- La casse et vol.
- Le kit garantie longue durée.
- La garantie multimédia : un axe stratégique et obligatoire de rentabilité.
- Training.
- Questionnaire de validation des acquis.
- Conclusion et tour de table.

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 01/01/2026.

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

Taux de satisfaction sur 2025 : 4,72/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.