



**« Vente de services »
Extension de garantie,
financement et ventes
additionnelles
Version Visio Coaching
2 capsules de 1 h / 1 personne
Version 4 capsules de 1h
conseillée**

**MASTERCLASS
EN VISIO**

LES SECRETS DES
VENDEURS D'EXCELLENCE

100% À DISTANCE - INTERACTIF & EFFICACE

**FORMEZ VOS ÉQUIPES
PARTOUT EN VISIO !**

PAR VINCENT DUPAYAGE
Expert en Performance Commerciale

RÉSERVEZ VOTRE SESSION

06 24 63 47 90 | energieconseil.net

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



Visio Formation & Coaching Individuel (1h)

 Offre de formation à distance en visio (Zoom), individuelle et interactive, animée par un **Coach Formateur Certifié**.

 **Tarif** : 129 € / session (1h / personne)

 **Financement** : Prise en charge possible à 100 % pour les structures de moins de 50 salariés (via Opcommerce), règlement par Opcommerce

Les + de l'offre

-  Format souple, rapide à mettre en place et peu coûteux
-  Idéal pour les nouveaux collaborateurs
-  Accessible partout, sur tous supports
-  Planification facilitée (1h vs journée complète)
-  Coaching personnalisé avec analyse des pratiques et retour d'expérience

Parcours recommandé

-  Minimum 2 sessions d'1h
-  Parcours optimal : 4 sessions d'1h

Conformité & qualité

-  Formation conforme aux obligations légales
-  Organisme certifié (Qualiopi)
-  Envoi des supports et attestation de formation
-  Aide à la connexion avec test en amont

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



Objectif :

Développer la capacité des vendeurs à **vendre l'écosystème autour du produit** (extensions de garantie classique ou par abonnement, financement, ventes additionnelles) afin d'atteindre **un objectif moyen de 1 garantie panne ou casse par jour, soit 20 garanties par mois par vendeur.**

La formation vise également à renforcer **la motivation, la confiance et la posture commerciale** grâce à des principes de **psychologie du leadership** : fixation d'objectifs, dépassement de soi et résilience.

Contenu :

Présentation des objectifs, constat sur les performances actuelles.

Pourquoi la garantie longue durée et les services d'assistance du foyer par abonnement sont stratégiques pour l'enseigne et le client.

Importance de **changer de modèle et vendre du service.**

Priorité à la **vente de solutions complètes** (produit + services + ventes additionnelles).

Impact stratégique et financier pour l'entreprise.

Déterminer des objectifs clairs et atteignables.

Adopter le bon état d'esprit (**mindset**).

Quand, où et comment proposer la garantie. Schéma de vente : **argumentaire complet** pour les services et garanties.



Vendre du financement pour faciliter la vente de garantie.

Présentation du kit garantie longue durée.

Garantie multimédia : axe stratégique et obligatoire.

Identifier les objections courantes.

Réponses efficaces avec **phrases clés, mots clés et attitudes clés.**

Trouver le bon « pitch » pour convaincre.

Exercices rapides de mise en situation.

Questionnaire de validation des acquis.

Conclusion : engagement des vendeurs.

Résultat attendu :

Les vendeurs repartent avec un **argumentaire clair**, des **techniques pour traiter les objections**, et une **attitude motivée et orientée résultats**, permettant d'augmenter la vente de garanties et services associés.

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.