



**« Maitriser la gestion du temps
et des priorités »
Version Visio Coaching
2 capsules de 1 h / 1personne
Version 4 capsules de 1h
conseillée**

**MASTERCLASS
EN VISIO**

**LES SECRETS DES
VENDEURS D'EXCELLENCE**

**FORMEZ VOS ÉQUIPES
PARTOUT EN VISIO!**

100% À DISTANCE - INTERACTIF & EFFICACE

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 :

Identifier où se perd le temps dans le fonctionnement quotidien en magasin.

Utiliser des outils simples pour mieux prioriser les tâches.

Structurer sa journée de vente pour gagner en efficacité.

Mieux réguler la charge de travail au sein de l'équipe rayon.

Contenu :

Tour rapide : les principales difficultés rencontrées dans l'organisation d'une journée en rayon.

Identification des situations les plus consommatrices de temps
(Flux clients, livraisons, demandes internes...).

Différencier les temps clés :

Temps client, temps de gestion du rayon, temps administratif,
Temps perturbateur.

Analyse collective de situations réelles et identification des causes de perte de temps.

Réactions fréquentes face aux sollicitations multiples.

Impact du stress sur la priorisation et la relation client.

Bonnes pratiques de communication dans l'équipe : savoir prioriser,
demander du soutien, poser un cadre.



Prioriser les tâches essentielles du rayon.

Planifier les activités clés et anticiper les imprévus.

Mise en pratique rapide à partir d'une journée type.

Sources de tensions liées à la répartition des tâches.

Outils simples pour fluidifier le fonctionnement :

Briefing rapide du matin, clarification des rôles.

Chaque participant identifie **2 à 3 actions concrètes** à mettre en place dès la semaine suivante.

Partage d'un engagement ou d'un outil retenu.

Questionnaire de validation des acquis.

Conclusion et tour de table

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.