

**« Electroménager Cuisson »
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

RÉSERVEZ VOTRE SESSION

**FORMEZ VOS ÉQUIPES
PARTOUT EN VISIO!**

PAR VINCENT DUPAYAGE
Expert en Performance Commerciale

06 24 63 47 90 | 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 :

Comprendre les principes de fonctionnement des appareils de cuisson (four, plaques, hotte, micro-ondes) afin de mieux conseiller les clients, différencier les technologies et valoriser les modèles à plus forte valeur ajoutée.

Contenu :

Rappel des **bases et principes de fonctionnement** des appareils de cuisson.

Présentation des **différents modes de cuisson**, des systèmes de **nettoyage des fours** et des **types de plaques** (vitrocéramique, induction, gaz, plaques de cuisson ventilées...).

Identification des **avantages et contraintes** selon les usages pour mieux orienter le client.

Découverte des **technologies propriétaires des marques** et arguments de **montée en gamme**.

Compréhension de la **NEL (Nouvelle Étiquette Énergie)** et de son impact dans le conseil et la vente.

Conclusion et questionnaire de validation des acquis.



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.