



**« Les Secrets des vendeurs
d'excellence »
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

PAR VINCENT DUPAYAGE
Expert en Performance Commerciale

**FORMEZ VOS ÉQUIPES
PARTOUT EN VISIO!**

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 :

Acquérir les bases essentielles de la méthode **ADAC (Accueil, Découverte, Argumentation, Conclusion)** afin d'améliorer rapidement l'efficacité commerciale, augmenter le **taux de transformation** et le **panier moyen**, avec des techniques directement applicables en situation de vente.

Contenu :

Présentation des objectifs et auto-évaluation rapide des pratiques de vente.

Les fondamentaux de la méthode **ADAC :**

Accueil, Découverte, Argumentation, Conclusion.

Réussir l'accueil et adopter la bonne posture face au client.

Identifier les besoins du client (questions, reformulation, découverte passé-présent-futur).

Construire une argumentation efficace et transformer les caractéristiques produit en bénéfices.

Traiter les objections et repérer les signaux d'achat.

Conclure la vente, défendre son prix et proposer services et montée en gamme.



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.