

**« Les Secrets des vendeurs
d'excellence »
Version 2 heures Visio
Multisite / Multisession
A partir de 60 €/personne**

**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



- Durée : **2 heures : 2 à 10 participants**
- Animation par un **Coach Formateur certifié**
- Organisation **multisite / multisession**

Tarification

- **600 € net (forfait mutualisable), soit à partir de 60 € / participant**
- ✓ **Prise en charge possible à 100 % pour les entreprises de moins de 50 salariés, règlement direct via Opcommerce**

Les bénéfices

- Format **flexible et rapide à déployer, gain de temps** : plus simple à organiser qu'une journée en présentiel
- **Accessibilité totale** : depuis n'importe quel lieu (ordinateur, tablette, smartphone)

Conformité & qualité

- Formation répondant à **l'obligation légale de formation, organisme certifié Qualiopi**
- Remise des **supports pédagogiques, délivrance d'une attestation de formation**
- Process conforme aux exigences qualité Qualiopi

Accompagnement inclus

- Assistance technique, **test de connexion en amont**
- Suivi et organisation simplifiée

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.

Questionnaire de validation des acquis.

Conclusion : engagement des vendeurs



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.

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