



**« Vente de services »
Extension de garantie,
financement et ventes
additionnelles »
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

**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



- 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 :

Développer la capacité des vendeurs à **vendre l'écosystème autour du produit** (extensions de garantie simple 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.