

**« Gros-électroménager : Froid »
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



- 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 :

Comprendre les principes de fonctionnement des appareils de froid (réfrigérateurs et congélateurs) afin de mieux orienter le client, expliquer les différences entre les technologies et valoriser les modèles à plus forte valeur ajoutée.

Contenu :

Rappel des **principes de base du froid** et du fonctionnement des réfrigérateurs et congélateurs.

Présentation des **différents types de froid** (statique, brassé, ventilé / No Frost) et de leurs caractéristiques.

Identification des **avantages et contraintes** de chaque technologie pour adapter le conseil au besoin du client.

Découverte des **technologies propres aux marques** et des arguments permettant de **justifier la montée en gamme**.

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.