



FORMATION PRODUITS APPLE :

Maîtriser l'univers Apple pour mieux conseiller et vendre

OBJECTIF

Cette formation, basée sur la méthode d'« Accelerated Learning », alterne apports théoriques, démonstrations, vidéos, mises en situation et ateliers pratiques.

Elle permet aux participants d'acquérir rapidement les connaissances essentielles sur l'écosystème Apple et de les appliquer immédiatement dans leur activité commerciale.

L'objectif est de maîtriser les caractéristiques et les fonctionnalités des produits Apple (iPhone, iPad, Mac, Apple Watch, AirPods et services associés), afin de les traduire en bénéfices concrets pour le client.

Les participants développent ainsi leur capacité à identifier les besoins, valoriser les usages et recommander les solutions les plus adaptées.

Cette formation permet également de mieux comprendre les synergies de l'écosystème Apple afin d'améliorer l'expérience client et d'augmenter le chiffre d'affaires grâce à une approche conseil à forte valeur ajoutée.

POPULATION CIBLE

Force de vente débutante et confirmée, encadrement.

DUREE

1 jour

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

CONTENU

Partie 1 : L'univers Apple et les gammes de produits

1. Introduction à l'écosystème Apple

- Présentation d'Apple : historique et positionnement
- Compréhension de l'écosystème Apple
- Les bénéfices de l'intégration entre les différents appareils et services

2. L'iPhone

- Panorama des gammes actuelles
- Différences entre les modèles
- Puces Apple Silicon et performances
- Photographie et vidéo avancées
- Apple Intelligence et fonctionnalités intelligentes
- Autonomie et connectique USB-C

3. L'iPad

- Gammes : iPad, iPad Air, iPad mini, iPad Pro
 - Comparatif des modèles : Taille écran, puissance et usages

4. Le Mac

- Gamme complète : MacBook Air, MacBook Pro, iMac, Mac mini, Mac Studio, Mac Pro
- Positionnement des modèles selon les usages (mobilité, performance, création)



5. L'Apple Watch

- Fonctions santé et bien-être
- Suivi sportif et activité
- Sécurité et assistance
- Différences entre Apple Watch Ultra et Series

6. Les AirPods

- Réduction active du bruit
- Audio spatial
- Qualité sonore et autonomie

7. Apple TV

- Expérience de divertissement et intégration à l'écosystème

8. HomePod

- Son connecté et usage domestique intelligent

9. AirTag

- Localisation et sécurité des objets du quotidien

10. Les services Apple

- iCloud, Apple Music, Apple TV+, Apple Arcade, Apple Care et services associés



Partie 2 : Les nouveautés Apple 2026

Apple Intelligence

- Intelligence artificielle intégrée à l'écosystème Apple
- Génération de texte et assistance intelligente
- Résumés automatiques et outils de productivité
- Nouvelle génération de Siri

Nouveautés iPhone

- Évolution des capteurs photo et des capacités vidéo professionnelles
- Améliorations de l'IA embarquée
- Expérience utilisateur enrichie

Nouveautés iPad

- Gain de productivité
- Nouveaux usages avec Apple Pencil Pro

Nouveautés Mac

- Puces M4
- Optimisation des performances IA
- Meilleure efficacité énergétique

Apple Watch

- Évolutions des fonctionnalités santé, sport et sécurité



Partie 3 : Construire un argumentaire vendeur efficace

- Les raisons de choisir Apple : valeur, écosystème, simplicité et performance
- Traitement des objections clients les plus fréquentes
- Techniques de vente additionnelle

Le cross-selling dans l'écosystème Apple

- iPhone + AirPods + Apple Watch : mobilité et continuité
- MacBook + iPad : productivité et créativité
- iPhone + AirTag : sécurité et localisation

INFORMATION DIVERS

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 01/06/2026.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2026 : 4,84/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.