



FORMATION APPLE

OBJECTIF

Cette formation basée sur la technique de « l'Accelerated-Learning » utilise une alternance de théorie, démonstration, vidéo et ateliers. Elle vous permet de développer vos compétences rapidement et d'appliquer immédiatement ce qui a été appris dans votre quotidien professionnel.

L'objectif étant d'acquérir les compétences techniques et de savoir traduire les caractéristiques en bénéfices pour le client afin de savoir vendre ces produits.

Cette formation aux techniques des produits ouvre de nouvelles perspectives pour améliorer son taux de ventes liées.

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. Présentation d'Apple

- Historique, Écosystème Apple, Avantages de l'intégration entre appareils

2. iPhone

- Gammes actuelles, Différences entre modèles, Puces Apple Silicon, Appareil photo, Apple Intelligence, Autonomie, USB-C

3. iPad

- iPad, iPad mini, iPad Pro

Comparatif :

- Taille écran, Puissance, Public cible

4. Mac

- MacBook Neo/Air, MacBook Pro, iMac, Mac mini, Mac Studio, Mac Pro

5. Apple Watch

- Suivi santé, Sport, Sécurité, Différences Ultra / Series

6. AirPods

- Réduction de bruit, Audio spatial, Autonomie

7. Apple TV

8. HomePod

9. AirTag

10. Services Apple

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



Partie 2 : Les nouveautés Apple 2026

Apple Intelligence

- IA intégrée, Génération de texte, Résumé automatique, Siri nouvelle génération

Nouveautés iPhone

- Iphone 18 Pro et Pro Max, Nouveaux capteurs photo, Vidéo professionnelle, Évolutions de l'IA embarquée

Nouveautés iPad

- Productivité, Apple Pencil Pro

Nouveautés Mac

- Puces M4 M5 , Performances IA, Efficacité énergétique

Nouveautés Apple Watch

Nouveautés AirPods

Partie 3 : Argumentaire vendeur

- Pourquoi choisir Apple ?, Objections clients fréquentes, Vente additionnelle
- Cross-selling dans l'écosystème

Exemples : iPhone + AirPods + Apple Watch, MacBook + iPad, AirTag + iPhone



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 01/10/2026.

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.