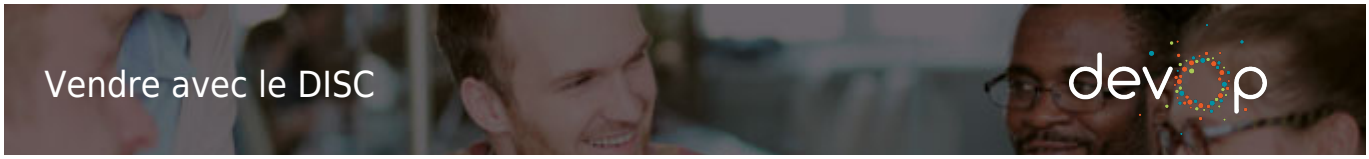

La méthode DISC permet d'améliorer son efficacité relationnelle en développant sa capacité à comprendre les autres et soi-même. Cette méthode est très utile aux commerciaux pour adapter leur comportement, leur offre et leur argumentation à leurs clients et prospects.

Vous êtes

Tout commercial maîtrisant déjà les fondamentaux de l'entretien de vente.

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes de travail de la formation

1. Découvrir la méthode DISC, le langage des couleurs

Connaître le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application,
Le langage des couleurs : simple, observable, universel, neutre et directement opérationnel,
Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

2. Mieux vous connaître en tant que vendeur avec la méthode DISC

Découvrir votre profil en couleur avec le rapport personnalisé DISC
Identifier et comprendre votre propre profil comportemental de vendeur et vos styles préférentiels,
Reconnaître votre mode de communication privilégié et son impact dans la relation.

3. Repérer les différents profils de couleurs

Reconnaître le profil de votre client : les mots, la voix, les gestes,
Identifier les forces et les faiblesses, les motivations et les besoins associés à chacune des 4 couleurs.

4. Renforcer votre impact personnel en vous adaptant aux différents profils de vos clients

Adapter votre communication aux différents profils des clients,
Adapter votre comportement en fonction de votre objectif, du client et de la situation,
Synchroniser votre communication en fonction des préférences comportementales de votre client.

5. Anticiper et traiter les situations difficiles

Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains clients,
Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de tension.

Méthode d'animation

Cette formation est animée par un formateur coach certifié méthode DISC,
Les participants découvrent leur style de personnalité, définissent leurs objectifs et s'exercent aux méthodes proposées,
Travail sur les cas des participants,
Rédaction d'un plan de progrès personnalisé