

Formation

Vendre avec le DISC

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1515 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

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

Prérequis

Aucun

Programme 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.

Objectifs

- Identifier les quatre profils et leurs besoins
- Avoir des arguments percutants et adaptés selon les profils
- Traiter les objections avec plus d'aisance
- Défendre votre marge en toute circonstance

Modalités pédagogiques

- 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

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

Prochaines sessions inter

Paris

13-14 mars 2025

12-13 mai 2025

05-06 juin 2025

10-11 juillet 2025

08-09 septembre 2025

06-07 novembre 2025

08-09 décembre 2025

Autres localités

A voir sur notre site : <https://www.devop.pro/formation/vente-convaincre-avec-la-methode-disc/>