



MIEUX VENDRE AVEC LE DISC®

PUBLIC

Commercial, auto-entrepreneur, créateur d'entreprise, dirigeant et plus généralement, toute personne en situation de vendre, désirant mieux se connaître et améliorer sa relation client, en s'appuyant sur un moyen simple, ludique et directement opérationnel.

LE DISC®

La méthode DISC permet d'améliorer **son efficacité relationnelle** en développant sa capacité à comprendre **les autres et soi-même**.

Développer ses qualités et son potentiel, cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite, à vous adapter aux exigences de votre environnement et de vos clients, utile aux commerciaux pour **adapter leur comportement**, leur offre et **leur argumentation** à leurs **clients** et **prospects** et à accroître **votre force de vente**.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre son propre mode de fonctionnement en tant que vendeur
- Mieux appréhender les comportements à adopter avec chaque type de client dans chacune des étapes de vente
- Élaborer son plan d'actions individualisé
- Identifier son propre style de communication pour renforcer son efficacité commerciale
- Repérer les motivations et attentes des clients selon leurs profils
- Développer des argumentaires de vente efficaces
- Répondre aux objections
- Gérer les tensions et les moments difficiles

MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

- **Autodiagnostic** : Passation des profils DISC® et Forces Motrices en amont
- **Durée** : 1 journée (7h00)
- **Nombre de participants** : 4 à 8 participants

La démarche pédagogique est essentiellement ludique et active. Elle amène les participants à certaines analyses de leur mode actuel de fonctionnement et de leurs pratiques.



Tarif : 1900€ par groupe +300€/ pers (Questionnaire + debrief DISC)

Pré-requis

Avoir suivi la journée d'introduction au modèle DISC® et aux Forces Motrices + avoir lu son rapport individuel.

Suivi et évaluation

Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation.
Evaluation du bénéficiaire (QCM, Mise en situation).
Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Méthodes et moyens mobilisés

- Autodiagnostic,
- Partages d'expérience
- Exercices pratiques, quiz en ligne
- Apports méthodologiques & théoriques
- Profil personnalisé & Support de formation remis à chaque participant
- Recueil des attentes de participants.

PROGRAMME

1- TRAVAIL AMONT

Lecture de son rapport de profils DISC® et FM
Réfléchir à la couleur dominante de chaque membre de son équipe

2- PENDANT 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.

- Valoriser les différences individuelles.
- Utiliser ses différences de manière constructive.
- Optimiser sa communication.

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.

Comprendre le mode de fonctionnement de son client :

- Ce qui le dynamise.
- Comment il traite l'information.
- Comment il décide.
- Sa relation au temps.
- Construire et maintenir une relation commerciale fructueuse tout au long du cycle de vente.

5. Anticiper et traiter les situations difficiles

- Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains clients,
- Repérer les comportements sous stress de ses interlocuteurs et leurs impacts sur la relation.
- Adopter le bon langage des couleurs pour faire face aux insatisfactions.
- Adapter sa réponse au client insatisfait.

6. Associer le langage des couleurs aux étapes de la vente

Prise de contact en couleurs.

- La découverte du besoin du client : écoute et questionnement en couleurs.
- La présentation de l'offre (des argumentaires en couleurs)
- Le traitement des objections en couleurs.
- La bonne conclusion pour le bon client.
- Le suivi et la demande de recommandation.

3- APRÈS LA FORMATION

- Remise du rapport personnel de chaque participant.
- Question / Réponse.
- Débriefing de chaque participant.



OSE TE REVELER est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.

Les formations proposées par **OSE TE RÉVÉLER** bénéficient la certification QUALIOPI. Elles sont éligibles à la prise en charge par les opérateurs de compétences (OPCO)

Pour plus d'information, contacter nous : 06.26.22.93.59, contact@osetereveler.com

➤ **LE FORMATEUR** : Elvira BIKOUA, Formatrice - Coach Professionnelle et Personnelle - certifié à l'outil DISC®

DOMAINES DE COMPETENCES :

- Cohésion d'équipe.
- Communication interpersonnelle.
- Négociation commerciale.
- Développement personnel.
- Reconversion professionnelle.
- Communication, management et relation client.