

Formation - Colorez votre vente

Parlez efficacement à vos clients grâce au DISC qui vous donne les clés des "couleurs de comportement" de vos interlocuteurs et les vôtres

Prospection

Vente

CODE : 10872 | Mise à jour : 01/02/2022

Objectifs

- Identifier sa propre couleur de comportement pour mieux exploiter ses ressources personnelles
- Décrypter la couleur de comportement de l'autre pour bien le comprendre
- Adapter à l'autre sa façon de mener un entretien de vente et son argumentaire pour mieux convaincre

Contenu de la formation

Venez découvrir le DISC*, aussi appelé Méthode des Couleurs, ce formidable outil de connaissance de soi et des autres et comment vous pouvez l'utiliser pour mieux communiquer avec vos clients.

Voici le contenu de votre journée de formation :

- Les différents prismes de lecture et comment ils impactent notre communication
- Les couleurs et leur symbolique
- Les bases théoriques du DISC*
- Comment identifier les couleurs de DISC* chez votre client
- Les forces et limites des différentes couleurs de comportement
- Comprendre son profil DISC*
- Soigner la forme de votre communication pour que tous vos clients entendent le fond de votre message
- Développer sa flexibilité comportementale pour s'adapter à l'autre dans différents contextes (prospection, vente, gestion de réclamation client, ...)
- Utiliser le DISC* pour éviter ou gérer les litiges avec la clientèle

Cette formation est une formation basée sur la pédagogie active où chaque stagiaire est mis en action pour une efficacité pédagogique maximum.

En cas de formation individuelle, nous vous inviterons à remplir un questionnaire préalablement à la formation et vous restituerons votre profil complet DISC* et Forces Motrices** lors de la formation.

En cas de formation en groupe, si vous le souhaitez, en

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne en lien direct avec de la clientèle

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà pratiqué la vente

DURÉE

1 jour (7 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

complément de la formation, nous pouvons établir votre profil complet DISC* et Forces Motrices** et vous l'expliquer individuellement. Cette prestation vient en sus de la formation. Nous consulter pour plus d'informations.

La formatrice est certifiée praticienne DISC* et Forces motrices** ASSESSMENT 24x7.

* Le DISC, ou Méthode des Couleurs, est une analyse comportementale basée sur le modèle de William Marston qui décrit le comportement d'un individu (style naturel) et la manière dont il s'adapte à son environnement (style adapté). Elle permet de mieux comprendre sa zone de confort et d'inconfort, de prendre conscience de ses forces et ses faiblesses, de mettre en place des stratégies de réussite.

** L'Analyse des Forces Motrices est issue des travaux d'Eduard Spranger et de Gordon Allport sur les valeurs et motivations. Elle permet à chacun de comprendre ce qui le motive à agir. Elle permet d'approfondir la compréhension des modes comportementaux d'un individu.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Échanges participatifs
- Travail en sous-groupe

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★ 80% (3)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel,

distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

 06 98 24 78 32

 sylvie@trustinmove.com