

# MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX VENDRE AVEC LE DISC

CODE STAGE

VE-DIS01

TARIF,  
net de taxes

1 600 €



DUREE : 2 JOURS



PRÉSENTIEL



## PROGRAMME

### OBJECTIFS

- Mieux se connaître en tant que vendeur
- Développer son écoute active pour reconnaître les styles de ses clients et comprendre leur motivation
- Adopter une attitude positive et assertive pour convaincre ses clients en adaptant son style de comportement

### PUBLIC

Tout vendeur ou commercial souhaitant acquérir des clés commerciales complémentaires

### PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience de la vente

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

#### Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes  
Questionnaire Profil DISC

#### Moyens pédagogiques pendant votre formation:

Alternance d'apports méthodologiques et pratiques, d'entraînements et de techniques d'animations variées (jeux pédagogiques, travaux de sous-groupes, jeux de rôles...).

#### Accompagnement et suivi de la formation

Support de la formation remis aux participants

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

#### Évaluation des compétences

Les acquis sont évalués en fin de formation par un quiz.

#### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire  
Synthèse fin de stage du formateur

### VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence

### Les principes et origines du modèle DISC

- Prendre conscience des biais de perception
- Comprendre les composantes de notre personnalité
- Utiliser la boussole des comportements décrypter les profils de ses interlocuteurs

### Mieux se connaître en tant que vendeur

- Découvrir les 4 styles de comportement : Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Identifier son profil de base et son profil adapté
- Prendre conscience, dans son style de vente, de ses préférences comportementales, de ses zones de confort et d'inconfort
- Eclairer les ressources à développer

### Développer son écoute active pour reconnaître le style de ses clients

- Observer les indicateurs comportementaux (mots, gestes, voix, énergie)
- « Mapper » le comportement de ses clients à travers la matrice DISC
- Reconnaître et anticiper les besoins du client

### Adapter son style de vente au profil client

- Créer une relation de confiance selon le profil
- Adopter le rythme et l'énergie appropriés en fonction du client
- Choisir des arguments répondant aux besoins identifiés
- Adapter les étapes de la vente en fonction de chaque profil client

### Gérer les personnalités difficiles avec un profil opposé

- Prendre conscience de son style opposé et des tensions naturelles
- Comprendre ce qui se joue et en quoi est-ce compliqué
- Développer son agilité et son assertivité comportementale pour améliorer la relation



## POINTS FORTS

- Un conseiller dédié qui vous accompagne tout au long de votre parcours
- Nos intervenants CNAM experts – Savoir faire et expertise métiers
- La promotion par la certification ou la diplomation des parcours



## POUR ALLER PLUS LOIN

- **VE-PRO01** Booster ma prospection commerciale
- **VE-DIF01** Gérer les clients difficiles



Contactez-nous : 01 60 79 87 74