

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