

Programme de formation :

Favoriser son relationnel client et ses ventes, avec le DISC

OBJECTIFS DE FORMATION :

- Identifier les 4 profils DISC et leurs besoins
- Mieux se connaître en tant que « vendeur » afin d'adapter son discours client
- Faire évoluer son « process de vente » en intégrant les préférences des 4 profils
- Développer une agilité relationnelle pour convaincre ses clients en adaptant son style comportemental

Durée et format

- 7H (1 jour)
- Présentiel : 4 – 10 Participants ou
- Distanciel : 4 – 8 Participants

Public concerné

- Tout professionnel (junior ou sénior), souhaitant monter en compétences relationnelles avec ses clients (BtoB – BtoC – BtoG)

Prérequis

- Aucun

Équipe pédagogique

- Juliette Fasquelle (juliette@atisis.fr)
Formatrice de formateurs, experte en relation client et ludopédagogie

Dispositif de suivi et d'évaluation

- Feuille de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situations
- Formulaire d'évaluation de l'action de formation
- Certificats de réalisation de l'action de formation

Délai d'accès

- Sur demande / Maximum 2 Mois

Tarifs :

- Intra : 1 190 € / jour
(Exonération de TVA : en application de l'article 261-4-4^a du CGI)
- Passage du questionnaire DISC : 150 €

HT /pers.
SIRET : 949 509 152 00011
NAF - APE : 7022Z
NDA : 76660273566 auprès du préfet de la région Occitanie

☑ Contenu de la formation

- **Comprendre le modèle DISC de Marston**
 - Echanger Comprendre les origines de ce modèle et prendre conscience des biais de perception
 - Identifier les caractéristiques comportementales des 4 profils : postures, énergie, gestuelles, voix, mots, ...
 - Distinguer leurs modes de fonctionnement, afin de développer son potentiel de communication (*Vidéos et partages collectifs*)
- **Mieux se connaître en tant que « vendeur »**
 - Reformuler Identifier son propre profil (*Test individuel de sensibilisation sur son profil dominant*)
 - Reconnaître son profil « commercial », tout en distinguant ses styles relationnels (*Atelier en équipe*)
 - Prendre conscience de ses forces/faiblesse et comment développer ses « couleurs » les plus faibles (*Réflexion individuelle*)
- **Reconnaître les profils de nos prospect/clients**
 - Echanger Repérer les profils de nos prospects et clients : comment les reconnaître rapidement et s'adresser à chacun des profils ?
 - Identifier leurs motivations et besoins associés à chacune des 4 « couleurs » pour mieux persuader (SONCASE croisé au DISC)
 - Adapter les étapes de ventes en fonction de chaque profil DISC (*Atelier en équipe et jeux de rôles*)
- **Optimiser sa communication client et s'adapter pour améliorer ses ventes**
 - Reformuler Faciliter la prise de contact (pitch), en évitant les erreurs comportementales
 - Développer son écoute active, pour découvrir leurs attentes explicites et implicites
 - Synchroniser sa communication en fonction des profils
 - Convaincre et adapter son argumentation
 - Rebondir sur les objections, en développant son agilité relationnelle pour mieux conclure son échange (*Jeux de rôles et mises en situation*)
 - Reconnaître les bonnes pratiques pour mieux communiquer au quotidien (*Rédaction de son plan d'actions en vue du suivi post-formation : 1H à environ 60 jours, en classe virtuelle collective, afin de valoriser les mises en pratiques – choix de la date en fin de formation*)

Option complémentaire : passage du questionnaire « DISC et Forces Motrices – Vente » et débriefing individuel (2h)

7 heures



Durée et format

- 7H (1 jour)
- Présentiel : 4 – 10 Participants ou
- Distanciel : 4 – 8 Participants

Public concerné

- Tout professionnel (junior ou sénior), souhaitant monter en compétences relationnelles avec ses clients (BtoB – BtoC – BtoG)

Prérequis

- Aucun

Équipe pédagogique

- Juliette Fasquelle (juliette@atisis.fr)
Formatrice de formateurs, experte en relation client et ludopédagogie

Dispositif de suivi et d'évaluation

- Feuille de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situations
- Formulaire d'évaluation de l'action de formation
- Certificats de réalisation de l'action de formation

Délai d'accès

- Sur demande / Maximum 2 Mois

Tarifs :

- Intra : 1 190 € / jour
(Exonération de TVA : en application de l'article 261-4-4^a du CGI)
- Passage du questionnaire DISC : 150 €

HT /pers.

SIRET : 949 509 152 00011

NAF - APE : 7022Z

NDA : 76660273566 auprès du préfet de la région Occitanie

☑ Moyen pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation (classe virtuelle, si distanciel).
- Fournitures des moyens techniques suivant les besoins de la formation
- Fournitures des supports de formation :
 - Exposés théoriques
 - Expérimentation de techniques pédagogiques
 - Travaux individuels ou de groupe
 - Quiz en salle (virtuelle, si distanciel)
 - Outils collaboratifs
 - Temps d'échanges et retours d'expériences
 - Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

7 heures

