

## Colorez vos ventes

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

### 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

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 complément de la formation, nous pouvons établir votre profil complet DISC\* et Forces Motrices\*\* et vous l'expliquer individuellement. Cette prestation viendra 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*

## Colorez vos ventes

### Approche pédagogique & Evaluation

---

**Une formation de 1 jour** en s'appuyant sur les besoins détectés et les attentes exprimées en amont, afin que chacun se sente entendu, en favorisant la synergie entre les participants, à partir des expériences de chacun par:

- des mises en situations, quiz, jeux pédagogiques afin que chacun expérimente la méthode, les techniques et les comportements abordés,
- des travaux de réflexion individuels, en binômes ou sous groupes pour réfléchir et partager les points de vue, les connaissances, les outils.

#### 1 jour de formation en présentiel

### Pré- requis

---

Avoir déjà pratiqué la vente

### Evaluation

En amont :

-un entretien téléphonique individuel de 30 mn ou un questionnaire pour évaluer le niveau de connaissances, définir les attentes des participants et les objectifs à atteindre

Pendant la formation :

-des exercices pratiques réalisés par l'apprenant.

A la fin de la formation :

-évaluation sommative.

Au terme de la session :

- une évaluation à chaud pour le(s) apprenant(s)
- un entretien téléphonique à l'initiative du salarié 3 à 6 mois après la formation (ou une évaluation à froid pour le Manager (N+1) du/stagiaire.

### Attestation de formation

### Intervenant

---

Formatrice et consultante en prospection, vente et négociation

### Public

---

Toute personne en lien direct avec de la clientèle

**Effectif** : 10 stagiaires maxi

**Délai d'accès** : 3 semaines avant le démarrage de la formation

### Durée

---

1 jour (7h)  
Selon diagnostic

### Référence

---

VENTE- 007  
Présentiel, distanciel, mixte

En français, Anglais  
Allemand, Espagnol