



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

VENDRE EFFICACEMENT AVEC LE DISC



1 / 2

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !



Objectifs

- Comprendre et valoriser son propre style de vendeur
- Savoir mener un entretien commercial professionnel et mobiliser la bonne couleur en fonction des étapes
- Savoir décoder et adapter son comportement à chaque client pour développer une relation commerciale efficace
- Identifier les actions et comportements à mener en fonction de chaque étape de la vente



Durée de formation

2 jours 14 heures



Public

Commerciaux



Prérequis

Aucun



Niveau / Certification Obtenue

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

Tests Disc réalisés par notre consultante certifiée



Type de formation / stage

Présentiel, À distance

Intra/Inter/ Accompagnement individuel

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Mini-ateliers avec méthodes créatives et participatives sur chaque thématique abordée, échanges en groupe, mise en situation, analyse et plan d'action individualisé avec questionnaire Disc et forces motrices Assesment 24*7 (modèle analyse équipe) à faire en amont

Animation en présentiel groupe maximum 12 personnes

Modalités d'évaluation : pendant la formation lors des échanges et des mises en situation

Profil Formateur: Formatrice en Management, communication certifiée DISC.

Programme

1- Introduction au DISC et forces motrice



VENDRE EFFICACEMENT AVEC LE DISC



2 / 2

- Maîtriser la méthode DISC et ces principaux concepts liés aux différents outils Assessments 24X7
- Identifier les forces et les limites de chaque couleur
- Comprendre les besoins et les craintes et les préoccupations
- Comprendre la notion de forces motrices

2- Apprendre à se connaître pour mieux vendre

- Avoir des clés pour lire son rapport individuel
- Comprendre son style de vente et ses tendances comportementales
- Construire son plan d'action pour travailler ses couleurs faibles
- Prendre conscience et capitaliser sur ces points forts

3- Mieux comprendre vos clients

- Comprendre le mode de fonctionnement d'un client à dominante rouge
- Comprendre le mode de fonctionnement d'un client à dominante jaune
- Comprendre le mode de fonctionnement d'un client à dominante vert
- Comprendre le mode de fonctionnement d'un client à dominante bleu
- Reconnaître rapidement la couleur dominante de son client

4- S'adapter sur chaque phase de la vente à la couleur du client

- S'appuyer les bonnes compétences lors de la préparation du rendez-vous
- Susciter l'intérêt dès la phase de contact avec un pitch adapté
- Creuser les motivations et besoins du client en fonction de la couleur détectée
- Construire une proposition personnalisée et argumenter sur les bons leviers
- Lever les objections et conclure avec efficacité