



# Mieux Vendre Grâce au DISC et à l'Intelligence Émotionnelle

## MÉTHODES UTILISÉS

- Simulation
- Débat
- Travail de groupe
- Coaching individuel

## DURÉE

- 1 jour (7h)

## EFFECTIF MINIMUM

- 2 personnes

## EFFECTIF MAXIMUM

- 12 personnes

## DÉLAIS D'ACCÈS

- Nous consulter pour les dates de sessions

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz amont/aval
- Mise en situation

## TARIF

- 1750€ HT (pour 4 participants) + 150€ HT par participant supplémentaire

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

## PUBLIC VISÉ

Vendeurs, conseillers commerciaux et chargés de clientèle.

Commerciaux débutants ou confirmés souhaitant améliorer leur impact en relation client, managers commerciaux souhaitant mieux comprendre et accompagner leurs équipes.

## OBJECTIFS

- Identifier son profil DISC : Comprendre ses forces commerciales, ses limites et son style d'interaction.
- Comprendre les autres profils DISC : Reconnaître rapidement le profil comportemental d'un client (en face à face ou au téléphone) et adapter son discours pour gagner en impact.
- Développer son intelligence émotionnelle : Utiliser l'intelligence émotionnelle pour gérer son stress, maintenir une posture professionnelle et créer un climat de confiance avec le client.
- Adapter sa communication aux motivations et aux attentes du client, afin de faciliter la construction du besoin et la conclusion.
- Améliorer son efficacité commerciale grâce à un plan d'action personnalisé (posture, communication, comportements clés).

## PROGRAMME

### 1. Avant la formation :

- Test DISC Flow (réalisé en autonomie) : 30 min.

### 2. Session interactive en groupe (matin) :

- Présentation dynamique des 4 profils DISC adaptés au contexte commercial.
- Comprendre les motivations, besoins, styles de décision de chaque profil client.
- Identifier son propre style et ses impacts dans la relation de vente.
- Exercices pratiques de communication.

### 3. Accompagnement individuel (1h par personne - après midi) :

- Débriefing personnalisé du test DISC Flow.
- Identification des atouts du vendeur dans la relation client.
- Points de progrès prioritaires (posture, écoute, rythme, énergie).
- Élaboration d'un plan d'action concret.

## PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour cette formation