



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

