

Formation - Colorez votre vente avec la puissance de l'outil DISC

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

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 10872 | Mise à jour : 28/05/2024

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 de la formation

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

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne en lien direct avec de la clientèle

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà pratiqué la vente

DURÉE

1 jour (7 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Maximum 8 personnes

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 vient 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.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Échanges participatifs
- Travail en sous-groupe

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

 89% (14 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

 100%



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,
Espagnol



📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Diplômes et formations

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Certificat Incoterms® 2020, ICC Academy, International Chamber of Commerce, Singapour

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2014 : TACE (Techniques Administratives du Commerce Extérieur), CCI Nantes, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59), France

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne

L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État