Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Mieux vendre avec le DISC

Public

Commercial, attaché-commercial, négociateur, vendeur

Prérequis

Avoir une expérience commerciale

Durée

2 jours, soit 14 heures

Dates et lieu

10-11 mai 2027 à Niort – Date limite d'inscription : 9 avril 2027

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

Coût pédagogique

780 € nets de taxes

Intervenante

Léa REDIEN

Objectifs pédagogiques

Prendre conscience des différences de perceptions et de leurs impacts en vente
Découvrir les différents types de vendeurs selon le DISC
Approfondir cette découverte dans et selon les phases de la vente
Se situer personnellement dans son métier de commercial afin de déterminer des axes de progrès
Découvrir et reconnaitre les différents types de prospects et clients

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel
Passation du test AEC DISC en amont : 25 min de travail individuel
Livrable du Profil Personnel AEC DISC
Travail en groupes et mises en situation : activités collaboratives et jeux de rôles
Discussions et échanges : partage d'expériences et réflexions en groupe

Modalités d'évaluation

Test d'autopositionnement avant et après la formation
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
Attestation de formation et certificat de réalisation individuels délivrés après la formation

Mieux vendre avec le DISC

Contenu

- ✓ Prendre conscience des différences de perceptions et de leurs impacts en collectif
- ✓ Découvrir les différents types de vendeurs, selon le DISC
  - Expliquer les quatre profils définis par le modèle DISC : Dominant (D), Influent (I), Stable (S), Conformiste (C)
  - Identifier les couleurs dominantes dans leurs forces et faiblesses
- ✓ Approfondir cette découverte dans et selon les phases de la vente
  - La préparation
  - Le contact
  - La création d'un climat de confiance
  - La qualification dans la découverte des besoins
  - L'argumentation
  - La réponse aux objections
  - La conclusion
  - Le suivi
- ✓ Se situer personnellement dans son métier de commercial afin de déterminer des axes de progrès
- ✓ Découvrir et reconnaitre les différents types de prospects et clients dans :
  - Leurs forces et faiblesses
  - Leur comportement verbal (les mots employés, les questions posées)
  - Leur comportement non-verbal (tonalité de la voix, gestuelle)
  - Leurs motivations dans un acte d'achat
- ✓ Mise en application des apprentissages
  - Développer sa flexibilité pour s'adapter à ces différents types de prospects et clients dans et selon les différentes phases de la vente
  - Exemples pratiques et jeux de rôles

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques