

Comprendre avant de convaincre : l'art de vendre avec le DISC

Les programmes de formation de CONSENSO sont adaptés et « sur-mesure »

Public : Tout collaborateur désireux d'améliorer sa compréhension des comportements et des motivations de ses clients.

Prérequis	Formation accessible sans condition particulière
Accès à la formation :	Test de positionnement
Durée	2 jours
Modalité	Présentiel
Lieu	France – formation intra-entreprise
Tarif	1.150,00€HT par participant
Langue de travail	Français. Possibilité d'animation de groupes en Anglais
Nombre de participants	4 - 6 personnes par groupe

Objectifs : à l'issue de la formation, les participants

- Identifieront les **différences** et les **ressorts** de chacun des profils couleurs,
- Se positionneront de façon adaptée en fonction de leurs interlocuteurs,
- Présenteront avec succès une proposition à **des interlocuteurs de profils différents**.

Programme

1. Connaître DISC®, le langage des couleurs

- Le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application,
- Le langage des couleurs : simple, observable, universel, neutre et directement opérationnel,
- Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

2. Mieux se connaître avec DISC®

- Découvrir son propre profil en couleur avec le rapport personnalisé complet DISC,
- Identifier et comprendre son propre profil comportemental et ses styles préférentiels,
- Reconnaître son mode de communication privilégié et son impact dans la relation.

3. Repérer les différents profils de couleurs

- Reconnaître le profil de son interlocuteur : les mots, la voix, les gestes,
- Identifier les forces et les faiblesses, les motivations et les besoins associés à chacune des 4 couleurs.

4. Renforcer son impact personnel en s'adaptant aux différents profils

- Adapter sa communication aux différents profils de ses interlocuteurs : son patron, ses collègues, ses collaborateurs, ses clients...
- Adapter son comportement en fonction de son objectif, de l'interlocuteur et de la situation.

5. Argumenter utilement selon le profil de son interlocuteur

- Identifier son style de vente
- Repérer ses situations de vente préférées
- Reconnaître au téléphone le style dominant de son client
- Situer au cours de l'entretien les comportements dominants
- Lister les différentes étapes de la vente selon les couleurs
- Argumenter avec les couleurs
- Maîtriser la phase d'objections, de conclusion et de fidélisation

6. Définir son plan de développement personnel

- Se développer personnellement compte tenu de ses forces et de ses axes de progrès,
- Définir des objectifs pour renforcer la qualité de sa communication auprès d'interlocuteurs clés.

Méthode d'évaluation et d'animation

Remise d'un rapport individuel et confidentiel qui sera l'une des bases de travail de la session collective.

Consenso FO