

# Mieux comprendre son client pour vendre mieux avec DISC



## Public

Commercial, auto-entrepreneur, créateur d'entreprise, dirigeant et plus généralement, toute personne souhaitant améliorer sa relation client.



## Méthodes mobilisées

Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.



**1 jour**

(7h présentiel)  
+ activités à distance

**Indép. : 450 € NET**

**Entreprise : 700 € NET**



Réf. : EBEE-001



## Pré-requis

Répondre au questionnaire en ligne avant le début de la formation.



## Suivi et évaluation

Feuilles d'émargement. Attestation de formation. Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.



## Les plus

- Formation finançable par votre OPCO.
- Diagnostic individuel sur ses propres pratiques.
- Remise d'un rapport personnalisé.
- Possibilité de suivi en aval de la formation pour éviter l'effet «soufflé».

## Objectifs

Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, développer ses qualités et son potentiel, améliorer son efficacité relationnelle, cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite, à vous adapter aux exigences de votre environnement et de vos clients, à mieux communiquer avec autrui et à accroître votre force de vente.

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Adapter la forme de votre communication pour mieux être entendu sur le fond.
- Comprendre les différences et les ressorts de chacun des profils de couleurs.
- Vous positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs.
- Présenter avec succès un concept ou un produit à des interlocuteurs différents.

## Programme

### 1- AVANT LA FORMATION

Réponse en ligne aux questionnaires DISC (environ 10 min).

La réponse à ce questionnaire est nécessaire à l'édition du rapport personnalisé remis à chaque participant durant de formation.

### 2- PENDANT LE PRÉSENTIEL

#### Cerner le langage des couleurs

- L'orientation de l'énergie.
- Les modes de perception.
- Le DISC de Marston.
- Les apports de Jung.

#### Explorer les 4 profils DISC

- Les préférences personnelles.
- Le fonctionnement de chaque type.
- Les forces et les pièges potentiels.
- Le chemin de développement personnel.

#### Comprendre le mode de fonctionnement de son interlocuteur

- Ce qui le dynamise.
- Comment il traite l'information.
- Comment il décide.
- Sa relation au temps.

#### Développer son efficacité relationnelle et professionnelle

- Valoriser les différences individuelles.
- Utiliser ses différences de manière constructive.
- Optimiser sa communication.

### Comprendre et s'adapter aux autres

- S'adapter au profil DISC d'autrui.
- Que faire pour communiquer ou coopérer de manière optimale avec les différents profils.
- Modifier ses orientations.
- S'adapter aux Styles Comportementaux dans différents contextes.
- Construire et maintenir une relation commerciale fructueuse tout au long du cycle de vente.

### 3- APRÈS LA FORMATION

- Remise du rapport personnel de chaque participant leur permettant de découvrir leurs styles DISC naturel et adaptés, ainsi que leurs préférences comportementales.
- Débriefing. Question/Réponse.
- Accompagnement en situation de travail (en option).

