

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET SES VENTES AVEC LA MÉTHODE DISC

Commerce - Vente



OBJECTIFS

- Identifier les profils DISC des clients et déterminer leurs motivations d'achats, leurs besoins
- Convaincre en connaissant la sensibilité d'achat du prospect et en s'adaptant avec des argumentations différenciées
- Présenter son offre en appliquant des techniques pour préserver son prix et ses marges
- Pratiquer les techniques de conclusion adaptées au profil type du client



PROGRAMME

Comprendre le modèle DISC

- Comprendre les origines de ce modèle et prendre conscience des biais de perception
- Identifier les caractéristiques comportementales des 4 profils : postures, énergie, gestuelles, voix, mots, ...
- Distinguer leurs modes de fonctionnement, afin de développer son potentiel de communication

Mieux se connaître en tant que "vendeur"

- Identifier son propre profil
- Reconnaître son profil « commercial », tout en distinguant ses styles relationnels
- Prendre conscience de ses forces/faiblesse et comment développer ses « couleurs » les plus faibles

Reconnaître les profils de nos prospects et clients

- Repérer les profils de nos prospects et clients : comment les reconnaître rapidement et s'adresser à chacun des profils ?
- Identifier leurs motivations et besoins associés à chacune des 4 « couleurs » pour mieux persuader (SONCASE croisé au DISC)
- Adapter les étapes de ventes en fonction de chaque profil DISC

Optimiser sa relation client et s'adapter pour améliorer ses ventes

- Faciliter la prise de contact (pitch), en évitant les erreurs comportementales
- Développer son écoute active, pour découvrir leurs attentes explicites et implicites
- Synchroniser sa communication en fonction des profils
- Convaincre et adapter son argumentation
- Rebondir sur les objections, en développant son agilité relationnelle pour mieux conclure son échange



LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques** : Pédagogie différenciée et individualisée - Jeux pédagogiques - Mises en situation
- En amont de la formation** : passation de votre profil DISC (*questionnaire comportemental dans un contexte professionnel en ligne*) - Remise du profil en session
- > **Modalité d'évaluation** : Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle



Attestation de compétence

Réf: DCOF33



DURÉE

1 jour



PRÉREQUIS

Répondre aux questions DISC avant la formation



TARIFS

À partir de 500,00 € HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un formateur certifié DISC® qui intègre la méthode dans chaque étape du cycle de vente, sans en faire un système rigide.



PUBLICS

Vendeurs, commerciaux, chargés de relation clients...



Les + !

> Cette formation vous permettra de conclure vos ventes plus facilement grâce à une posture affirmée