CONVAINCRE SES CLIENTS ET GAGNER EN INFLUENCE AVEC LA METHODE DU DISC

Public concerné :

Tout profil commercial souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle pour être plus percutant dans sa démarche commerciale

Prérequis :

Validation en amont de la formation du questionnaire DISC Persolog

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Gagner en adaptabilité, en efficacité et en souplesse relationnelle
- Développer des habiletés relationnelles pour renforcer leur influence et leur force de persuasion
- Identifier le style comportemental de leur interlocuteur pour adapter leur approche commerciale
- Désamorcer des situations de tension et d'incompréhension

Modalités pratiques et conditions financières :

- Durée : 2 jours soit 14 heures
- Nombre de participants : individuel ou en groupe de 2 à 10 personnes
- Formation dispensée en intra entreprise
- Calendrier d'intervention : 10 jours ouvrés minimum
  Pour les formations prises en charge par un OPCO, le délai d'accès pourra être plus long en fonction de la réponse de l'OPCO
- Lieu : Intra entreprise
- Tarifs : individuel : 890€ HT – Groupe de 2 à 5 personnes : 990€ HT/jour – Groupe de 6 à 10 personnes : 1 100€ HT

Moyens pédagogiques et techniques :

- Face à face pédagogique
- Participation active, mise en situation, apports théoriques de l'intervenant et exemples concrets
- Support pédagogique personnalisé remis à chaque participant

Modalités d'évaluation :

- Quizz d'évaluation et exercice corrigé en fin de parcours

Accessibilité :

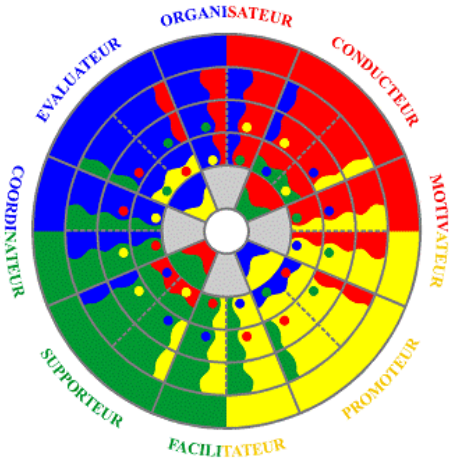
- Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation.

PROGRAMME

Journée 1 :

Séquence 1 : Développer une agilité relationnelle par une meilleure compréhension de soi et des autres :

- Présentation de la méthode du DISC et des 4 typologies de couleurs :



Séquence 2 : Instaurer un climat de confiance dans la relation acheteur-vendeur

- Identifier et reconnaître les 4 grands styles de vendeurs et d'acheteurs et leurs caractéristiques
- Apprendre à parler le même langage grâce à l'empathie, la synchronisation, l'assertivité « gagnant/gagnant »
- Identifier les modes de communication efficaces par style
- Enrichir sa palette de couleur tout en affirmant son profil

Cas Pratique : Identifiez votre style de vente dominant. Emise du rapport individuel d'analyse comportementale DISC « Persolog »

Journée 2 :

Séquence 1 : Interagir positivement avec son client à chaque étape du processus de vente

- Préparer son rendez-vous dans une logique multi profils
- Adapter les techniques de questionnement et de reformulation selon l'expression des besoins en fonction du profil DISC de son interlocuteur
- Choisir et formuler habilement les arguments qui motiveront mon interlocuteur à agir
- Reconnaître les signaux d'achat et adapter le traitement des objections
- Identifier la bonne technique de closing par profil

Cas Pratique : Réalisation d'une grille de lecture des comportements clés face à chaque profil. Mise en situation

Séquence 2 : Adapter sa communication

- Qui sont mes profils sources de difficultés ?
- Quels sont ceux de mon interlocuteur ?
- Contrôler ses émotions face à des clients