

Formation Vendre avec la méthode DISC



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 1 jours de formation

Prix **inter** : 400€ H.T Forfait **intra** 650€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
- Managers et responsables d'équipe
- Référents RH
- salarié



Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

On ne vend pas de la même façon à tous les clients. Avec le DISC, identifiez le profil de votre interlocuteur et adaptez votre discours pour conclure plus souvent.

PROGRAMME

AVANT

- Positionnement et test DISC.
- Recueil de situations de vente vécues.

PENDANT

1) Les 4 profils d'acheteurs

- Reconnaître le profil en face et ses attentes.

2) Adapter son discours

- Arguments, rythme et preuves selon le profil.

3) Traiter les objections

- Répondre selon la personnalité du client.

4) Conclure

- Amener la décision en respectant le profil.

- Plan d'action 30 jours et suivi.
- Auto-évaluation de la posture managériale.



Objectif de la formation

- Identifier le profil DISC de son client
- Adapter son argumentaire
- Traiter les objections selon le profil
- Conclure plus efficacement



Modalités d'évaluation

- Avant : positionnement et auto-évaluation.
- Pendant : mises en situation, évaluation formative et feedback.
- Fin : validation des livrables et auto-évaluation finale.
- Satisfaction : questionnaire à chaud.



Intervenants

Formation animée par un formateur consultant expert en pilotage et gestion d'entreprise, dirigeant lui-même, avec une solide expérience terrain.



Points forts de la formation

- Test DISC inclus
- Des cas de vente réels
- Un taux de transformation amélioré



QUALITÉ DE FORMATION

Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque cela est possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).