



# Programme de formation : les couleurs en vente

---

## **Module 1 : Comprendre les caractéristiques et besoins associés à chaque profil couleur**

Découvrez les caractéristiques rattachées à chaque profil DISC

Sachez identifier les attentes et les facteurs de stress favorisant ou défavorisant la relation et l'engagement de vos clients et prospects.

## **Module 2 : Découvrir l'impact de votre style comportemental**

Bien se connaître, et bien connaître les caractéristiques de son comportement est au départ de toute démarche de progrès vers un leadership efficace en vente.

Comprendre l'impact de nos comportements sur l'autre en situation de vente est déjà le premier pas pour réussir à s'adapter à ses clients et prospects.

## **Module 3 : Identifier le profil de votre interlocuteur**

Apprenez à reconnaître les traits de comportement chez vos interlocuteurs (en face à face, au téléphone, par mail...).

Détectez le profil de vos clients et prospects pour améliorer vos interactions et augmenter votre impact en situation de vente.

## **Module 4 : Adapter votre communication et gagner en efficacité**

Il est toujours plus facile d'obtenir l'engagement et la coopération des gens qui nous ressemblent.

La meilleure façon d'obtenir des autres qu'ils s'engagent à vos côtés c'est de composer avec leur style comportemental : apprenez à développer votre flexibilité comportementale sans perdre votre singularité. Parlez le langage de vos clients et prospects !

*Adaptation sur-mesure à votre équipe, vos besoins – Me consulter*



# Programme de formation : les couleurs en vente

---

- ★ **Modalités de l'action de formation** : Action réalisable exclusivement en intra entreprise, en présentiel, en distanciel ou au format mixte/hybride
- ★ **Durée** : 2 journées de 7 heures, soit 14 heures - Possibilité d'adaptation à vos attentes et besoins.
- ★ **Délai d'accès à la formation** : 1 mois
- ★ **Lieu de formation** : A définir ensemble (dans vos locaux ou en extérieur)
- ★ **Public visé** : Vendeurs BtoB ou BtoC, commerciaux, conseillers clientèle...
- ★ **Prérequis** : Questionnaire amont à la formation (DISC) pour révéler votre profil communicant en situation de vente ou relation client
- ★ **Coût de l'action de formation** : Un devis ainsi qu'une proposition de convention de formation professionnelle est réalisée sur mesure. La tarification dépendra de la durée de la formation, d'éventuels coûts liés à des outils utilisés pendant la formation ou encore à la location d'une salle ou de matériel de formation. Cette formation est finançable via les fonds OPCO.
- ★ **Evaluation** : Un auto-positionnement amont à la formation, quiz, mises en situation durant la formation et cas pratiques post formation et auto-positionnement aval (à chaud en sortant de formation et à +3 mois).
- ★ **Formatrice** : La formation est animée par Hélène Scudeller (06 37 41 27 39 / helene.scudeller@adastra.bzh)
- ★ **Accessibilité** : Si vous avez des contraintes de santé ou si vous êtes en situation de handicap, notre Référente Handicap est à votre écoute pour prendre en compte vos besoins et étudier les aménagements pédagogiques, organisationnels ou matériels adaptés. Pour préparer au mieux votre parcours, nous vous invitons à nous contacter en amont de la formation. Si nécessaire, AD ASTRA peut mobiliser des compétences externes ou s'appuyer sur des dispositifs spécialisés afin de faciliter votre parcours de formation.
- ★ **Référente handicap** : Tess Leandro | tess.leandro@adastra.bzh

[Télécharger notre charte handicap](#)