

FORMATION VENDRE AVEC LE DISC

Code : VA03

VENTE & RELATION CLIENT



? Les enjeux pour votre organisation

Quand l'adaptation aux profils clients manque, les échanges se rigidifient, les objections s'accumulent et la conclusion se complique.

Sur le terrain, on constate souvent la même chose : même offre, impact différent selon le profil. Un discours trop uniforme crée des malentendus, des tensions et une perte d'efficacité commerciale, alors que le besoin réel n'est pas clarifié.

Cette formation sécurise une approche de vente plus juste et plus cohérente (lecture des profils clients, communication verbale et non verbale, argumentaires adaptés, traitement des objections, gestion des situations délicates, plan d'action).

? Après cette formation ?

Les participants savent adapter leur **communication** à chaque profil client, tout au long de l'entretien de vente. Ils gagnent en **efficacité** pour construire des échanges plus fluides, traiter les objections et conclure avec une posture plus juste.

- Une lecture plus rapide des profils clients et de leurs attentes
- Des argumentaires ajustés aux motivations et modes de décision
- Une gestion plus sereine des objections et situations tendues
- Une **posture** commerciale plus cohérente, portée par un plan d'action



Programme en
ligne





Module 1

Identifier les profils DISC et son propre style

Jour 1



Objectif : Identifier votre profil DISC et mesurer son impact sur votre posture commerciale

- Les fondamentaux de la méthode DISC et les 4 couleurs
- Les traits comportementaux associés aux profils Rouge, Jaune, Vert et Bleu
- Les facteurs d'influence et préférences comportementales
- Identification de son propre profil DISC
- Forces, limites et zones de confort / inconfort dans la communication commerciale



Activité pratique : Auto-diagnostic DISC et décryptage guidé du profil individuel

Module 2

Reconnaître les profils clients et leurs motivations

Jour 1



Objectif : Reconnaître le profil comportemental d'un client à partir de signaux verbaux et non verbaux

- Signaux verbaux et non verbaux associés aux profils DISC
- Motivations, besoins psychologiques et leviers d'engagement par couleur
- Attentes relationnelles et risques d'incompréhension
- Utilisation de la boussole DISC pour identifier le profil client



Activité pratique : Cartographie DISC de clients réels et mises en situation d'identification des profils

Module 3

Adapter sa communication commerciale aux profils DISC

Jour 1



Objectif : Adapter votre communication et votre discours commercial selon le profil client identifié

- Ajustement du langage, du rythme et du discours selon la couleur du client
- Communication verbale et non verbale adaptée
- Divulguer un message et convaincre selon le profil
- Préférences relationnelles et modes de décision par couleur



Activité pratique : Jeux de rôles d'entretiens commerciaux avec adaptation du discours selon le profil





Module 4

Intégrer le DISC dans les étapes du cycle de vente

Jour 2



Objectif : Structurer un processus de vente intégrant les préférences comportementales à chaque étape

- Prise de contact et découverte du besoin en couleurs
- Questionnement et écoute adaptés aux profils
- Construction d'argumentaires en couleurs (SONCASE)
- Présentation de l'offre selon les préférences comportementales
- Conclusion et suivi commercial adaptés



Activité pratique : Mises en situation sur les différentes phases de la vente avec adaptation DISC

Module 5

Traiter les objections et situations délicates

Jour 2



Objectif : Traiter objections et situations délicates en préservant la relation commerciale

- Sources d'objections et d'incompréhensions entre profils
- Traitement des objections selon la couleur (méthode CRAC)
- Comportements sous stress et réactions associées
- Gestion des insatisfactions clients par profil
- Préservation de la relation commerciale



Activité pratique : Jeux de rôles sur objections et situations tendues selon les profils DISC

Module 6

Développer son efficacité commerciale durablement

Jour 2



Objectif : Construire un plan d'action personnalisé pour renforcer durablement votre efficacité commerciale

- Analyse de ses pratiques commerciales actuelles
- Axes de développement professionnels par étape de vente
- Axes de développement personnels liés à la posture commerciale
- Reconstruction de son process de vente intégrant le DISC
- Plan d'action individuel



Activité pratique : Élaboration d'un plan d'action commercial individualisé





Modalités

PUBLIC	Fonctions commerciales	FORMAT	Présentiel et distanciel
PRÉREQUIS	Aucun	MODE	Intra-entreprise
TARIF	Voir devis	EFFECTIF	de 2 à 12
DURÉE	2 jours	HANDICAP	Nous contacter



Évaluation, suivi et délai d'accès

- ✓ **Évaluation des acquis** via, mises en situation et retours d'expérience.
- ✓ **Suivi post-formation** avec un **plan d'action personnalisé**.
- ✓ **Délai d'accès** : au plus tard 48 heures avant le début de la session.



Méthodes et outils pédagogiques



Mise
en pratique



Interaction
et intelligence
collective



Pédagogie active
et participative



Outils ludiques
et collaboratifs



Supports
pédagogiques
interactifs



Profil formateur



- Nos intervenants accompagnent des commerciaux et technico-commerciaux sur l'adaptation de la **communication** et des argumentaires aux profils clients.
- Ils travaillent à partir de situations de vente réelles, avec entraînements guidés et ajustements en direct selon les réactions du groupe.
- Ils font construire un plan d'action individuel pour conclure plus efficacement et gérer les objections sur le terrain dès le retour.



Financement

Possibilité de prise en charge par les **OPCO (intra)** via **agrément qualité**.
Merci de nous consulter pour plus d'informations.

