CONSEILLERS — LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE · FORMATION 03

Le DISC au service de la relation commerciale

Reconnaître le profil de son client et adapter chaque étape de la vente.

14 heures | 2 jours | Présentiel · intra ou inter | Sur devis

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
14 heures	**Présentiel**	**À définir**	**Sur devis**
2 jours	intra ou inter, 1 à 12 participants	ajustées à vos objectifs après entretien préalable	fonds propres ou prise en charge OPCO

PUBLIC

Commerciaux, conseillers et toute personne en relation commerciale avec des clients.

PRÉREQUIS

Exercer ou se destiner à une fonction commerciale.

1. OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décrire les quatre styles comportementaux du modèle DISC, avec sa portée et ses limites
- Situer son propre profil et ses zones de vigilance en situation de vente
- Repérer le style d'un interlocuteur à partir de marqueurs verbaux et non verbaux
- Adapter sa découverte, son argumentation et sa conclusion au profil du client
- Animer une démonstration devant un couple ou un groupe aux profils variés

2. CONTENU

01	**Comprendre le modèle :** origines, quatre styles, ce que le DISC décrit et ne décrit pas
02	**Connaître son profil :** questionnaire individuel et restitution
03	**Reconnaître le profil du client :** marqueurs et indices avant et pendant l'entretien
04	**Adapter chaque étape de la vente :** contact, découverte, argumentation, objections, conclusion
05	**Mises en situation :** jeux de rôles face à des profils contrastés, plan d'action individuel

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Questionnaire DISC individuel, ateliers de reconnaissance de profils, jeux de rôles.

Évaluation : quiz et mise en situation d'entretien évaluée sur grille d'observation.

4. INFORMATIONS PRATIQUES

Durée et contenu	ajustés à vos objectifs après entretien préalable et positionnement ; programme détaillé remis sur demande.
Accès	entretien préalable de recueil des besoins ; inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage, effective après réception de la convention signée. Rendez-vous : calendly.com/initiativesvd/rendez-vous
Tarif et financement	sur devis. Fonds propres ou prise en charge OPCO selon ses critères. Formation non certifiante, non mobilisable au titre du CPF.
Évaluation et sanction	positionnement préalable, évaluations en cours et en fin de formation, questionnaire de satisfaction ; attestation de fin de formation remise à chaque participant (art. L. 6353-1 du Code du travail).
Accessibilité	formation accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptation.

RÉFÉRENT HANDICAP ET PÉDAGOGIQUE

Guillaume Breniaux
contact@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

VOTRE CONTACT

Guillaume Breniaux
guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78