

COMMERCE

Vendre plus, vendre mieux grâce à la connaissance DISC 24/7 et forces motrices

L'essentiel : 4h en e-learning

L'expertise : 14h en présentiel + 4h en e-learning (Sur mesure)

Vous souhaitez faire la différence grâce à vos relations commerciales? Cette formation vous aidera à mieux vous connaître, à mieux comprendre vos prospects et clients. Vous optimiserez vos techniques de prospection, de négociation, de conclusion et développerez la fidélité de vos clients

Objectifs pédagogiques

- Identifier son profil comportemental (DISC Assessment 24x7) et ses Forces Motrices.
- Comprendre l'impact de son profil sur sa posture et sa communication commerciale.
- Adapter sa stratégie de vente aux différents profils clients.
- Renforcer son aisance relationnelle et son efficacité commerciale.
- Maintenir sa progression dans le temps grâce à des ressources digitales. Connaître votre profil de vendeur

Programme

Chaque participant démarre sa formation depuis son espace en ligne : il répond à un questionnaire de positionnement, regarde des vidéos et fait des quizz. Le formateur suit sa progression en temps réel.

Se découvrir et comprendre son mode de fonctionnement


- Passation du test DISC Assessment 24/7 et des Forces Motrices
- Restitution personnalisée en visiocoaching ou en présentiel
- Débrief individuel sur les leviers de motivation, comportements naturels et sous stress
- Élaboration d'un plan de développement personnel adapté à son profil commercial
- Livrable : Rapport personnel complet DISC & Forces Motrices + plan d'action individuel



Rapport personnel complet
Plan d'action individuel

Se connaître en tant que vendeur


- Identifier son style de vente à travers le DISC
- Comprendre comment son profil influence la prospection, l'argumentation et la fidélisation
- Travailler son positionnement commercial en fonction de ses forces et limites



Simulations
Feedbacks
Jeux de rôle

Mieux vendre en connaissant ses clients

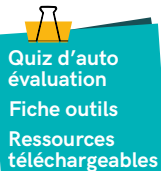
- Reconnaître les profils DISC de ses interlocuteurs
- Adapter son discours, son rythme et sa posture aux différents profils (D, I, S, C)
- Gérer les situations de tension ou d'incompréhension client



Simulation de vente
Feedbacks collectifs

Entretenir et approfondir ses compétences

- Les bases du DISC et des Forces Motrices
- La communication persuasive
- L'écoute active et la reformulation
- Les stratégies de vente adaptées à chaque profil client



Quiz d'auto évaluation
Fiche outils
Ressources téléchargeables

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant

Public concerné

Managers, responsables d'équipes, présidents d'association.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Référent handicap

Notre référente handicap Patricia est à votre disposition pour toutes questions relatives à l'accessibilité de la formation. ☎ 06 19 67 62 23

Modalités et délais d'accès

L'inscription doit être finalisée 48h avant le début de la formation. Dans le cas d'un financement OPCO le délai d'accès est de 15 jours. Présentiel, lieu à déterminer.

Suivi, évaluation, sanction

La progression du participant est suivie tout au long de la formation grâce à des QCM et des mises en situation.

Des tests de positionnement, avant, pendant et après permettent d'évaluer, d'ajuster les temps de formations et de consolider les apprentissages.

La formation sera sanctionnée, à son issue, par la remise d'une attestation de fin de formation précisant nature, dates, durée, objectifs et résultats des acquis.

Moyens pédagogiques

Aides audiovisuelles, supports de cours téléchargeables, training accessible 6 mois sur plateforme, études de cas, questionnaires de positionnement, d'apprentissage et d'évaluation.

Emargement à la 1/2 journée pour les formations en présentiel et temps de présence comptabilisé sur la plateforme pour les formations en distanciel.

Mesure de la satisfaction

A chaud, à la fin de la séance puis à 6 mois pour valider et s'assurer de l'utilisation opérationnelle.

La formatrice, Patricia Gratas

Formatrice professionnelle depuis 2017, elle s'appuie sur plus de 20 ans d'expérience en management et développe son activité d'entrepreneuse depuis 2017. Son approche mêle expertise terrain, pédagogie active et regard stratégique.

SIRET 829 456 094 000 12
DNA 753 311 885 33