

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

Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%



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).