





### Programme de la formation

## "Vendre avec les couleurs" : Développer son agilité relationnelle avec la méthode DISC

-  Mixte sur site et à distance
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Tout public · De 1 à 8 participants
-  500 € HT / 600 € TTC par participant

### Description courte

Cette grille de lecture comportementale, ludique et intuitive est basée sur le modèle du D.I.S.C de William MOULTON MARSTON.

Elle vous apportera les clés et les leviers utiles pour éviter les "couacs relationnels" et développer rapidement et concrètement votre efficacité commerciale.

Cette formation vous permettra également de prendre conscience de votre style de vente, de vos atouts, de vos points d'amélioration et axes de progrès

### Profil des participants

Commerciaux, Vendeurs et professionnels de la Relation Client souhaitant améliorer et développer leur agilité relationnelle avec leurs prospects et clients

### Prérequis

Aucun Prérequis

### Objectifs

- Mieux se connaître et mieux se comprendre en situation de vente
- Identifier ses clés d'efficacité et de progrès
- travailler en confort et en plaisir avec tous les profils clients

### Aptitudes et compétences visées / attestées

- Les participants seront capables de reconnaître et de comprendre les différents profils DISC.
- Ils sauront adapter leur approche de vente en fonction du profil DISC du client et du processus de vente.
- Ils maîtriseront les techniques de prise de contact, questionnement et d'argumentation adaptées à chaque profil
- Ils seront en mesure de gérer les objections et de conclure les ventes de manière efficace.
- Ils auront un plan d'action concret pour appliquer les compétences acquises dans leur pratique professionnelle.

# CADRES

## EN MISSION

### Contenu

#### 1. Identifier et comprendre les 4 profils « couleurs »

- Acquérir une connaissance approfondie des quatre profils DISC (Dominant, Influent, Stable, Consciencieux).
- Comprendre comment ces profils influencent les comportements et les préférences en matière de communication et de vente.
- Identifier et comprendre son propre style comportemental naturel et adapté en situation de vente

#### 2. « Profiler » le style comportemental d'achat de son(ses) interlocuteur (s)

- Savoir évaluer rapidement la couleur dominante de son interlocuteur
- Savoir « écouter et observer » efficacement à l'aide des 3 niveaux de langage
- Maîtriser les indices DISC pour identifier le profil comportemental d'achat de son interlocuteur

#### 3. Adapter les Techniques de Vente par profil avec cohérence et fluidité

- Prendre contact efficacement par couleur
- Adapter son questionnement, découvrir les besoins
- Ajuster son argumentation, motiver l'achat
- Lever les résistances, anticiper et traiter les objections
- Conclure, obtenir un engagement et fidéliser

#### 4. Développer un Plan d'Action Personnel

- Élaborer un plan d'action individuel pour appliquer les compétences acquises dans des situations réelles de vente.
- Identifier des objectifs personnels de développement et des stratégies pour les atteindre.
- Développer son agilité relationnelle avec tous les profils

### Pédagogie et organisation

- Vidéos et extraits de films
- Exposé interactif
- Quiz/Questionnaires
- Exercices ludiques
- Mises en situation participatives et actives
- Réflexivité et Feed-back
- Jeux de rôles /théâtre Forum sur des situations de vente : Débriefing et Feed-back .

### Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

La formatrice évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de Quizz, exercices, mises en situation, travaux pratiques...

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

### Mode de validation

Attestation de fin de formation

### Financements possibles

En intra : sur devis  
En inter : 500,00 € HT/participant  
Fonds privés, FIFPL ,AGEFICE, OPCO et autres fonds publics

### Modalités et délai d'accès

Formation en présentiel ou en distanciel synchrone avec la plateforme Teams  
Inscription obligatoire au minimum 7 jours ouvrés avant le début de la formation.

### Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

### Intervenant

Coach certifiée RNCP (diplôme DESU coaching Paris VIII 2008)  
Formatrice depuis 15 ans en Organismes de Formation et cabinets RH  
Certifiée ENSIZE en Agilité relationnelle avec la méthode DISC (typologie des couleurs)  
Bénévolat : Ecoutante SOS AMITIE