



## Programme de formation Mieux vendre avec le DISC

*EverythingDISC® est l'un des leaders du DISC avec plus de 40 ans d'expérience des comportements au travail pour aider les professionnels de la vente dans toutes les situations avec leurs clients : créer une relation, comprendre leurs attentes, faire une offre adaptée, négocier, convaincre...*

*Destiné aux commerciaux expérimentés, la formation **Mieux vendre avec le DISC** permet de mieux se connaître en situation de vente et d'aller plus loin dans la relation avec les clients en utilisant les méthodes et ressources professionnelles de l'outil EverythingDISC®. Elle permettra d'améliorer sa compréhension de toutes les personnalités pour adapter ses techniques de vente et gagner en efficacité.*

*Au préalable, vous complèterez votre test DISC au travail et recevrez votre rapport de profil.*

## Jour 1

***Mieux me connaître en tant que commercial.  
Identifier mon interlocuteur, son profil et ses motivations.***

- Introduction aux deux journées, attentes et objectifs
- Découverte et compréhension du profil « DISC au travail » avec des animations ludiques.
- Se découvrir soi-même et analyser ses comportements types en situation de vente.
- Identifier et mieux comprendre les profils de mes clients et leurs priorités : comportement, non verbal, langage...
- Conduire un entretien découverte efficace, centré sur les motivations du client. Questionner, écouter.

***Toutes les séquences sont mises en pratique avec des jeux de rôles et des simulations en situation réelle !***



## Jour 2

### *Adapter son discours au client pour mieux négocier et convaincre*

- Proposer l'offre la plus adaptée aux motivations du client
- Adapter son argumentation aux 4 profils : D,I,S,C sur le fond et sur la forme.
- Renforcer sa capacité de conviction avec un langage non verbal efficace
- Négocier avec le DISC : adapter ma stratégie à mon interlocuteur, les tactiques qui marchent.
- Mon plan d'action personnel : quels sont les améliorations à apporter à mon approche commerciale : comportement, organisation, outils, technique de vente ?
- Evaluation finale et validation des acquis (questionnaire digital)

*Toutes les séquences sont mises en pratique avec des jeux de rôles et des simulations en situation réelle !*



## Notre proposition

- Envoi d'un lien pour effectuer votre test DISC et recevoir votre rapport personnalisé
- Deux journées de formation en présentiel
- Coaching personnalisé en option (visio)
- Groupe à taille humaine maximum 10 personnes.
- Remise du guide de vente PDF « Mieux vendre avec le DISC »

## Aspects pratiques

- Durée 2 jours, 7H par jour soit 14h
- Horaires 9h - 12h30 et 13h30 - 17h00
- Lieu des sessions présentiels à définir selon groupes
- Tarif : 1450€HT par personne en inter-entreprise
- Nous contacter pour un devis sur-mesure pour les formations en intra-entreprise
- Possibilité de prise en charge par votre OPCO (prévoir un mois de délai)
- N'est pas éligible à prise en charge CPF

Renseignements et inscriptions :  
Olivier Pinel - [olivier@passiondisc.com](mailto:olivier@passiondisc.com) - 07 82 61 01 20  
[www.passiondisc.com/formation/commercial](http://www.passiondisc.com/formation/commercial)