PROGRAMME DE FORMATION

« MIEUX VENDRE AVEC LE DISC® »

Durée : 1 journée (7h)

Modalité : Présentiel ou distanciel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 2 à 9 participants

But de la formation

Mieux se connaître en tant que vendeur et adapter sa communication, sa posture et son argumentation aux différents profils de clients grâce à la méthode DISC®, afin de gagner en efficacité commerciale à chaque étape de la vente.

LE DISC ® : c'est une méthode simple et visuelle qui s'appuie sur une analyse de quatre grands profils comportementaux : Rouge, Jaune, Vert et Bleu.

Facile à comprendre et à mémoriser, elle permet de mieux identifier son propre mode de fonctionnement et celui de ses interlocuteurs. Elle donne également des repères concrets pour adapter sa communication, sa posture et sa manière d'interagir selon les profils rencontrés. Elle est un outil clé dans le cadre de la vente et la négociation.

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier son propre style de vendeur, ses points forts et ses points de vigilance.
- Reconnaître les différents profils de clients et adapter sa communication et son comportement à chaque étape de la vente.
- Adapter son approche commerciale afin de développer des interactions plus efficaces avec ses clients.
- Élaborer un plan d'actions individualisé applicable à ses principaux clients.

Public cible

- Cette formation s'adresse à toute personne en situation de vendre, désirant mieux se connaître et améliorer ses interactions avec ses clients en s'appuyant sur un moyen simple, ludique et directement opérationnel.

Format de formation

- Inter-entreprises : sessions organisées selon un calendrier défini par l'organisme
- Intra-entreprise : formation organisée sur demande, au sein de l'entreprise ou à distance, avec adaptation possible des exemples, situations et exercices aux besoins professionnels des participants

Prérequis

- Maîtrise des savoirs fondamentaux (lecture, écriture...)
- Pour le distanciel : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : mises en situation, exercices, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)
- Distanciel : ordinateur, connexion internet, outil ou appli de visioconférence

Evaluations

Evaluation des acquis : questionnaire d'évaluation destiné à mesurer l'évolution des compétences et des acquis de chaque stagiaire.
Evaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction en fin de formation
Documents remis : attestation de formation

Programme

PARTIE 1 – MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX VENDRE

- **1. Découvrir la méthode DISC®**
  - Comprendre les 4 profils DISC® : Rouge, Jaune, Vert et Bleu
  - Identifier son propre style de vendeur
  - Repérer ses points forts et ses points de vigilance
  - Comprendre l'impact des comportements sur la relation commerciale
- **2. Identifier les profils de clients**
  - Reconnaître les principaux profils comportementaux
  - Identifier leurs attentes, motivations et modes de fonctionnement
  - Adapter sa communication, son rythme et sa posture

PARTIE 2 – ADAPTER SA VENTE À CHAQUE PROFIL

- **3. Adapter chaque étape de la vente selon le profil**
  - Prise de contact et présentation
  - Découverte des besoins
  - Présentation de l'offre et argumentation
  - Gestion des objections et conclusion
  - Suivi de la relation client
  - **Exercices et mises en situation à chaque étape**

PARTIE 3 – CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTIONS

- **5. Passer à l'action**
  - Identifier le profil de ses principaux clients
  - Définir les adaptations à mettre en place
  - Élaborer son plan d'actions individuel

Modalités d'inscription

- Inscription validée après retour du devis et de la convention de formation signés
- Tarifs : nous consulter

Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve des adaptations nécessaires. Un échange préalable permet d'identifier les besoins spécifiques et, lorsque cela est possible, de mettre en place les aménagements nécessaires. Nous contacter : d.bremand@dbsalesexp.fr

Formateurs/Formatrices

Dominique BREMAND
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en Développement commercial en Français et en Anglais.
Certifiée DISC® – Assessment 24X7
MBA KEDGE

Liste des référents

Référent administratif, pédagogique et administratif : Monsieur Dominique Brémand
Coordonnées : 06 63 18 38 82 / d.bremand@dbsalesexp.fr

V 04/10/2026