

Définir son style & Accélérer ses ventes avec la méthode DiSC®

Objectifs de formation

- Développer son style de vente avec le DiSC®
- Développer son efficacité commerciale avec le DiSC®

Objectifs pédagogiques

- Définir son style de vente
- Mieux performer avec le DiSC®
- Accélérer et optimiser des ventes avec le DiSC®
- Réussir ses conclusions selon les profils DiSC®

Durée : 02 jours - 14 heures

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

Tarif Inter : 1490 €
Test Disc inclus
(Valeur 195 € HT)

Dates :

Les 24, 31 Aout 2026

Les 21, 28 Octobre 2026

Les 02, 09 Décembre 2026

Les 28 Janvier + 04 Février 2027

Les 22, 29 Avril 2027

Les 17, 24 Juin 2027

Prérequis

- Expérience en vente

Public

- Commerciaux, vendeurs, technico-commerciaux

Programme

Définir son style de vente

- Présentation du modèle DiSC® : principes et origines
- Découvrir les 4 styles comportementaux : « dominance », « influence », « stabilité », « conformité »

- Les émotions génératrices d'énergie
- Le profil naturel et le profil adapté
- Prendre conscience de ses préférences comportementales, de ses zones de confort et d'inconfort
  - Mise en situation : Définir son style de vendeur
  - Ses forces et ses axes d'amélioration en communication

Développer son efficacité commerciale avec le DiSC®

Mieux performer avec le DiSC®

- Les impacts de son profil sur sa communication et sa relation aux autres
- L'adaptation au profil de son interlocuteur
  - Mise en situation : jeux de rôle avec différents profils

Accélérer et optimiser des ventes avec le DiSC®

- Établir le profil de son interlocuteur pour améliorer sa conversation.
- Accompagner avec pédagogie son client avec le DiSC®.
- Adapter les 4 phases progressives de la vente aux profils DiSC® : contacter, connaître, convaincre, conclure.
- Améliorer le taux de signature de ses affaires avec le DiSC®.
  - Mise en situation : s'appuyer sur le DiSC® pour développer son assertivité.

Réussir ses conclusions selon les profils DISC

- Profil « Vert – le stable » : Il est calme, posé et méthodique. Respecter ses habitudes, apprenez à gagner sa confiance
- Profil « Rouge – le dominant » : Il est fonceur, dynamique, exigeant et indépendant. Parlez de résultats, allez directement à l'essentiel
- Profil « Jaune – l'influent » : Il est de nature sociable et amicale, un cadre trop formel lui fera perdre son enthousiasme. Misez sur le relationnel.
- Profil « Bleu – le conforme » : Il aime l'ordre et suivre les règles, il est nécessaire de comprendre son mode de fonctionnement pour comprendre ses attentes. Soyez méthodique !

Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l’issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont

accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
