


1 JOUR
7 HEURES

Les 

divers exercices et astuces pour apprendre à identifier rapidement les différents profils

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Identifier les profils clients par la méthode DISC par leur mode de communication verbale et non verbale
- Adopter la bonne approche de vente pour une relation clientèle performante.

BOOSTER SES VENTES AVEC LA METHODE DISC

PROGRAMME

Comprendre la méthode DISC

- Connaître son profil DISC
- Histoire et usage du concept
- Comprendre les notions clé de l'approche conceptuelle

Analyser les caractéristiques de chaque couleur

- Définition et caractéristiques de chaque profil
- Analyser le comportement de chaque profil dans un groupe
- Identifier le comportement de chaque profil en tant que prospect
- Comprendre le profil du client
- Apprendre à reconnaître chaque profil

Activités: tests DISC pour découvrir son propre profil, quiz pour s'entraîner à deviner les profils

Adapter sa communication à la couleur du client

- La communication dans les relations interpersonnelles
- Le mécanisme de la communication
- Écoute et interprétation : éviter les écueils
- Principe de la communication non verbale
- La communication non verbale de chaque profil DISC

Activités: jeux et jeux de rôles, exercices autour de la communication

Améliorer sa relation client

- Exploiter le DISC dans son processus de vente
- Adapter son discours de vente en fonction du profil
- Maîtriser la pratique du questionnement CQQCOQP
- Adapter sa communication en fonction de son profil et celui du client
- Comprendre le stress et les facteurs déclencheurs en fonction du profil
- Traiter une réclamation en fonction du profil

Activités: jeux de rôles

Tarif: 1'200€ H.T. (intra)
Référence: XHO/SALES004
Formacode: 34592
Modalités: présentiel / distanciel
intra (2 à 8 pers.) ou inter (4 à 8 pers.)
Lieu, accessibilité, modalités cf page 2

Vous êtes: tout vendeur ou salarié en relation commerciale

Pré-requis: aucun

Informations: 06 51 07 96 92 -contact@x-hoformation.com

VOTRE FORMATION AVEC X-HÔ FORMATION

MODALITES PEDAGOGIQUES

Encadrement pédagogique: Le formateur propose un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, propose des améliorations, adapte les organisations à chacun et évalue les acquis.

Intervenant: Le formation est dispensée par un formateur spécialiste de la thématique et confirmé dans la formation professionnelle d'adultes. Les C.V de nos formateurs sont disponibles sur demande avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques: Alternance d'apports théoriques détaillant les principes et exercices pratiques: Etude de cas préférablement issus de l'expérience des clients: analyse partagée, identification des comportements et actions correctives, jeux de rôles et simulation

Moyens techniques: support de cours sous forme de diaporama, illustré et animé. Aucun moyen technique n'est requis de la part du stagiaire. En intra-entreprise sur site chez le client, une salle adaptée pour le nombre d'apprenants, équipée d'un vidéo-projecteur et paperboard sera nécessaire.

Supports pédagogiques: Un support de cours est remis aux apprenants en fin de stage.

MODALITÉS D'ÉVALUATION, DE SUIVI ET DE VALIDATION

Évaluation pédagogique: Questionnaire de positionnement pour évaluer les connaissances préalables en amont de la formation, évaluation de début de formation pour évaluer les acquis sous forme de QCM, évaluation continue de la progression sous forme orale, des mises en situation seront proposées selon les séquences, et des évaluations formatives sous forme de quiz seront transmises aux apprenants, évaluation de fin de formation sous forme de QCM.

Satisfaction: Évaluation individuelle de la satisfaction sous forme de questionnaire remis à chaque apprenant en fin de stage. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est transmis au responsable de la formation.

Validation de formation: une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire en fin formation.

ACCESSIBILITÉ:

Afin de vous proposer la solution la plus adaptée, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous informer dès la prise de contact de la nature de leur handicap.

Lieu de formation selon convention

Informations: Nioucha Guerini - 06 51 07 96 92 -contact@x-hoformation.com