



Hélène DUMUR

Formatrice et coach
professionnelle certifiée ICF-PCC

helene.dumur@successyou.fr
Tel: 06.73.32.83.43

DUREE : 3 ½ journées
en distanciel

PUBLIC CIBLE

Toute personne ayant une
activité de vente .

En individuel .

Pour des formations,
d'équipes ou en présentiel:
nous consulter

Personnes handicapées :
nous consulter

PREREQUIS

- Avoir une première
expérience dans la
vente.

COMPETENCES VISEES

•A l'issue de cette formation
vous serez en mesure
d'utiliser la méthode DISC
pour augmenter vos ventes.

•Identifier le style
comportemental d'un client .

•Adapter votre
comportement et
communication en fonction
de votre interlocuteur.

DATE : Nous consulter

TARIF : 1080€ HT

Tarifs adaptés sur
demandes selon vos
attentes: en intra/inter, et
nombre de participants

LIEUX

En distanciel.

Pour des formations en
présentiel : nous consulter

Décrypter le profil de vos clients pour mieux vendre


PRESENTATION


Cette formation permet
d'améliorer ses performances
commerciales.


A travers l'outil DISC vous serez en
mesure de mieux analyser les
attentes de vos clients et ainsi
adapter votre comportement,
pour une relation plus positive.

Cette formation permet au
stagiaire de repartir avec un plan
d'actions concret à mettre en
œuvre pour optimiser sa
performance de vendeur!

OBJECTIFS

 Découvrir et analyser son
profil de vendeur.

 Savoir mieux communiquer
avec son client .

 Optimiser ses performances
de vendeur et développer
son assertivité.

CONTENU DE LA FORMATION

Première demi-journée : **DECOUVRIR SON PROFIL DE VENDEUR**

- Maîtriser les principes du DISC
- Le modèle de communication DISC
- Identifier son comportement et celui
des autres.

Deuxième demi-journée : **MIEUX COMMUNIQUER AVEC SON CLIENT**

- Les principe de la communication
- Reconnaître les différents profils
clients
- Les interactions entre profils

Troisième demi-journée : **OPTIMISER SES VENTES AVEC LE DISC**

- Développer son assertivité
- Adapter les 4 phases de vente
- Votre plan d'actions et engagements

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Le DISC (évaluations des comportements)
- L'Analyse Transactionnelle (AT) et Communication non violente (CNV)
- Capitalisation sur vos expériences professionnelles
- Méthodes pédagogiques : Actives, interrogatives, avec de nombreux
exercices

SUIVI DE L' ACTION

- Un émargement par les stagiaires et le formateur pour chaque demi-journée.
- Remise d'une attestation de stage en fin de parcours.
- Vos supports de formation vous seront envoyés 24H avant le démarrage de
votre formation.

EVALUATION DE L'ACTION

Les stagiaires sont sollicités via des questionnaires d'évaluation en fin de
programme et une évaluation des acquis au regard des objectifs attendus
« à froid » après chaque demi-journée.. Un entretien téléphonique ou par
mail avec les stagiaires peut-être prévu 1 mois après la formation.