



## 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!

## 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

## 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.

## OBJECTIFS

- Découvrir et analyser son  
profil de vendeur.
- Savoir mieux communiquer  
avec son client .
- Optimiser ses performances  
de vendeur et développer  
son assertivité.