

ADAPTER SES COMPORTEMENTS

Pour mieux vendre

OBJECTIFS

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

- Comprendre ses propres préférences comportementales
- Analyser l'impact que ces dernières peuvent avoir sur les clients ou prospects
- Déterminer les préférences comportementales de ses clients ou prospects
- Adapter son comportement en fonction du contexte et des interlocuteurs afin d'améliorer ses performances commerciales

PUBLIC

La formation s'adresse à un public de commerciaux, managers commerciaux et fonctions supports commercial, débutants ou confirmés.

DUREE - LIEU

2 jours de formation, soit 14 heures. La formation peut être assurée en 4 demi-journées distinctes.

Formation en salle dans votre entreprise, ou en visioconférence (possibilité de mixer les deux).

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens suivants seront mobilisés pour la formation :

- Séances de formation en salle ou en visioconférence
- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Analyse d'un ou plusieurs rapports DISC

La formation sera assurée par un consultant ayant une expérience commerciale et certifié DISC.

PREREQUIS

Avoir complété un questionnaire DISC.

PROGRAMME

Les principes de la communication

Le rôle des émotions dans la communication

Le modèle DISC :

- la théorie de W-M. Marston
- la perception de l'environnement
- les ajouts ultérieurs qui enrichissent le modèle
- la présentation des Dominantes
- les grandes tendances comportementales : illustrations
- les différences entre style naturel et style adapté et leurs conséquences
- apports pour la lecture et la compréhension du rapport

Etude des quatre Dominantes comportementales :

- comment les reconnaître ?
- le langage du corps, les expressions du visage
- les mots employés
- les autres aspects à observer
- les atouts de chaque Dominante
- les limites de chaque Dominante
- quels comportements adopter pour optimiser la relation commerciale ?
- comment établir le contact avec le client ou le prospect ?
- comment découvrir les besoins ?
- comment adapter l'offre suivant le profil du client ou prospect ?
- comment traiter les objections ?
- comment conclure avec efficacité ?
- quel langage et quelle posture face à chaque dominante ?
- comment repérer les points de tension et y remédier ?

Les différents styles comportementaux et les points de tensions :

- études de cas
- mises en situations

Jeux pédagogiques pour consolider la compréhension du modèle

Lecture dirigée de rapports et approfondissements

SUIVI ET EVALUATION

Feuilles de présence.

Questions écrites (QCM).

Mises en situation.

Formulaires d'évaluation de la formation.

TARIF

150 € HT par jour et par participant (avec un minimum de 10).

100 € HT par rapport DISC.

Modalités de prise en charge OPCO : nous consulter.

CONTACT

Par e-mail : contact@damval-conseils.fr

Pour un rendez-vous téléphonique au jour et l'heure de votre choix : www.damval-conseils.fr

Notre site internet : www.damval-conseils.fr