

# 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.

## CONTACT

---

Par e-mail : [contact@damval-conseils.fr](mailto:contact@damval-conseils.fr)

Par téléphone : 01 89 86 48 95

Notre site internet : [www.damval-conseils.fr](http://www.damval-conseils.fr)