

# Vendre avec le modèle comportemental DISC

Améliorer son efficacité relationnelle et commerciale



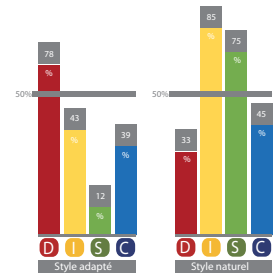
Les vendeurs qui appliquent des techniques de vente avec leurs clients se rendent bien compte que ces techniques fonctionnent très bien avec certains clients et beaucoup moins, voire pas du tout avec d'autres.

Les techniques de vente proposent une approche claire, structurée et logique face au client. De nombreux acheteurs professionnels apprécient ce type d'approche considérée comme professionnelle. Cependant, ces méthodes sont contre productives face à d'autres types d'acheteurs.

**Pour un vendeur, identifier la dominante comportementale DISC de son acheteur potentiel et comprendre la dynamique d'achat qui lui est propre apporte une formidable valeur ajoutée à ses résultats.**

## Objectifs

- Mieux se connaître pour mieux se comprendre
- Identifier les besoins de son interlocuteur pour le motiver à agir
- Gagner en confort et en plaisir dans une démarche « gagnant/gagnant »



INFO

### Public

Tous les vendeurs, ingénieurs commerciaux, chargés d'affaires... en contact direct avec les clients sur le terrain et qui souhaitent renforcer leur impact en clientèle

Référence  
DISC : VEDI

Prix  
950 € HT

Durée  
2 jours

Lieu  
Nantes

## Programme

- Comprendre et identifier les 4 profils « DISC »
- Présentation du modèle DISC et des 4 profils correspondant aux 4 émotions de base
  - D « dominance » points forts et points de vigilance
  - I « influence » points forts et points de vigilance
  - S « stable » points forts et points de vigilance
  - C « conforme » points forts et points de vigilance
- Devenir « Profiler » pour identifier le style comportemental dominant de son interlocuteur
  - Savoir reconnaître rapidement la dominante DISC de son interlocuteur
  - Reconnaître les indices pour identifier son interlocuteur
- Développer son efficacité commerciale par une meilleure compréhension et acceptation de soi. Prendre conscience de son style de vente.
  - La vente à dominante DISC
  - Les atouts, les points de vigilance et les points d'amélioration par style
  - « Comment » je vends
  - Acquérir une attitude appropriée et contrôler ses émotions sous stress

- Identifier les 4 grands styles d'achats et d'acheteurs
  - L'achat à dominante DISC
  - Les atouts et les points de vigilance par style
  - Les « stressseurs » de mon interlocuteur
- Savoir appliquer les comportements efficaces dans la relation commerciale par style
  - Identifier le style dominant de son interlocuteur (phase d'écoute et d'observation)
  - Les comportements efficaces par style et le SONCAS
- S'engager sur des pistes de progrès et des points d'amélioration concrets
  - Pistes de progrès et points d'amélioration pour plus de confort et de plaisir dans la vente
  - Bâtir et planifier son plan de progression et d'actions: objectifs : quoi, avec qui, quand et comment ?

Pré-requis : avoir complété le questionnaire modèle DISC

## Information & Inscription

ETUDIA ECOLE

13-15 Rue du Professeur Jean Rouxel Porte 9  
Espace Performance La Fleuriaye  
BP 60705 - 44481 CARQUEFOU  
Tel. : 02 40 50 87 82 - Port. : 06 73 90 06 49