

Facilitez vos relations commerciales avec les 4 couleurs du DISC – PCC33

Code produit : PCC33

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Communiquer avec plus de pertinence
- Négocier plus aisément avec les clients
- Recruter et vivre son équipe autrement
- Motiver et fidéliser ses collaborateurs durablement

Programme de la formation

1. Découvrir les 4 profils
 - Origine et description
 - 4 couleurs, 4 énergies, 4 perceptions du monde

2. Analyser les forces et limites des 4 couleurs
 - Comprendre les besoins et attentes de chacun
 - Développer des attitudes verbales et non verbales adaptées
 - Comprendre et favoriser 4 grands types de comportements
3. Utiliser le DISC dans la relation commerciale, la négociation et la fidélisation
 - Identifier les « importants » à privilégier
 - Questionnement premium qui fait gagner du temps
 - Utiliser 4 types d'argumentation pour mieux convaincre
 - Actionner 4 leviers différents pour mobiliser et fidéliser
4. S'entraîner pour performer en équipe : jeux de rôles et expérimentations en situations professionnelles
 - Animer une réunion en 4 couleurs
 - Recruter et questionner avec pertinence
 - Entretiens commerciaux, relation client
 - Entretiens de recadrage et de motivation...

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposé à partir d'un diaporama et de jeux de cartes en 4 couleurs
- Exploration des déclinaisons possibles (en clientèle, en agence...)
- Entraînement autour de cas pratiques