

VENTE CAMELEON – BOOSTER LES VENTES AVEC LE DISC©

Pourquoi tout se passe bien avec ce client ? Pourquoi celui-ci hésite-t-il ?
Tout cela n'est qu'une question de couleur ! Les études comportementales nous permettent de mieux comprendre pourquoi certains vendeurs sont nettement plus performants que d'autres : ils utilisent les bonnes techniques de vente, mais cela ne suffit plus aujourd'hui.
Ces vendeurs d'élite savent plus que les autres s'adapter au profil comportemental de leurs clients, ils comprennent leurs « couleurs ». Boostez vos ventes avec l'outil DISC©, la méthode des couleurs.
Formation s'appuyant sur l'outil DISC© Success Insights et le langage des couleurs : connaissance de soi et des autres.
Chaque participant repart avec son profil comportemental qu'il aura rempli préalablement en ligne et son propre plan de progression.

Objectifs :

- Comprendre notre mode de fonctionnement en tant que vendeur
- Comprendre les comportements de nos clients et leurs besoins
- Adapter la forme de notre communication pour mieux convaincre sur le fond

Public : Ce programme s'adresse aux commerciaux qui souhaitent aller plus loin dans leur relation-client, en comprenant de manière opérationnelle leur mode de fonctionnement, pour mieux s'adapter et vendre plus facilement

Prérequis : Connaître les fondamentaux de l'entretien de vente

Durée : 2 jours – 14 heures

PROGRAMME

Questionnaire avant présentiel : Le modèle de Marston – Evaluation DISC© : mon profil en tant que vendeur

Comprendre le langage DISC© de Marston

- Le modèle DISC© de Marston
- Les 4 types de comportements : leurs caractéristiques et leurs besoins
- Mieux me comprendre en tant que vendeur pour mieux m'adapter à mes interlocuteurs

Rapport individuel DISC© : Remise de votre rapport individuel DISC© : découvrez votre style de vente naturel et votre style de vente adapté, vos forces et vos axes de progression



Reconnaître le profil comportemental de mon client / prospect

- Les 3 médias de la communication et le modèle DISC®
- Les mots – verbes pour chaque besoin comportemental
- La gestuelle – le non verbal de chaque besoin comportemental
- Les comportements d'achat et les modes de prise de décision de chaque style comportemental

Training : Exercices ludiques d'apprentissage pour reconnaître les 4 profils de comportements grâce à l'observation de la personne et de son environnement

Adapter notre communication en situation de vente

- Techniques de questionnement adaptées aux 4 besoins comportementaux
- L'offre orientée D – I – S – C : 4 visions d'une même proposition
- Les sources de stress de chaque profil : répondre aux objections en fonction des besoins
- Conclure naturellement la vente en adaptant notre discours aux 4 modes de prise de décision

Training : Chaque étape de la vente est décortiquée en 4 « couleur » DISC® ; les participants s'entraînent sur chaque étape à convaincre un client d'un autre profil comportemental que le leur.

Moyens pédagogiques :

- Tous les exercices seront mis en place et animés en coaching stop&go en lien avec la situation concrète et quotidienne des participants, en sur-mesure d'après vos attentes.
- Alternance d'exposés théoriques et pratiques
- Prédominance de la pratique
- Travaux en groupes et en sous-groupes
- Applications pratiques propres aux cas réels et situations vécus par les stagiaires

Modalités de validation des acquis :

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation