

# VENDRE PLUS ET MIEUX AVEC LES COULEURS

COMMERCIAL  
VENTE

## Comment mieux s'adapter face à son client

*"J'ai déjà suivi plusieurs formations mais celle-ci est vraiment très concrète [...]. C'est à la fois agréable et surprenant de constater qu'après 10 années d'expérience, on peut encore apprendre."*

Mathieu (commercial terrain)



2 jours soit 14 heures



Formation inter



8 personnes maximum



Formation intra

## PUBLIC

- Tout vendeur désireux d'expérimenter de nouvelles techniques d'entretien pour optimiser son efficacité.

## OBJECTIFS

*A l'issue de la formation, les participants sauront :*

- Identifier leur type de personnalité et leur style de vente préférentiel ;
- Repérer les différents types de personnalités et varier leurs approches ;
- Identifier ce qui avant leur faisait manquer des ventes.

## MÉTHODE

- Un inventaire de personnalité (24 pages) sera remis à chaque participant lors de la formation ainsi qu'un manuel complet décrivant les concepts de Success Insights.
- Une formation rythmée et concrète, avec des mises en situation qui permettent aux participants de s'approprier le modèle.



Réf. VSI

## PROGRAMME

### Découvrir son profil commercial

- Comprendre les interactions entre les profils.
- Analyser les différences de comportements.
- Anticiper les conséquences dans la relation commerciale.

### Les 4 profils comportementaux de la méthode D.I.S.C. dans la vente

- Le langage des couleurs, objectifs et domaine d'application dans la vente.
- Les points forts, limites, besoins et moteurs de chaque profil.
- La communication à adopter selon le profil et le contexte.

### Identifier le profil du client pour une vente individualisée

- Repérer rapidement le mode de fonctionnement de ses clients.
- S'adapter à ses clients et gérer les situations commerciales individuellement.
- Développer sa flexibilité de vendeur pour convaincre.

### Anticiper et traiter les situations délicates

- Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains clients.
- Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de tension.
- Rétablir une communication efficace et positive avec ses clients.
- Gérer son stress et garder le contrôle de la relation.