

**Intitulé de l'action de formation à distance (FOAD) :**
**Appliquer les techniques commerciales avec la méthode DISC pour vendre PLUS ET MIEUX**

**Contexte :** La méthode DISC permet de définir 4 profils de comportement totalement différents avec des attentes et des motivations d'achats bien spécifiques. Cela se passe plutôt bien quand le client et commercial ont le même profil DISC soit 25 % du marché. Le constat est que trop souvent le commercial continue de rester dans son mode fonctionnement peu importe la typologie du client qu'il a en face de lui et peut très vite se priver ainsi de 75% du marché.

**Objectif professionnel :** Vendre plus et mieux avec la méthode DISC.

**Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences :**

- Identifier les profils DISC des clients et déterminer leurs motivations d'achats/leurs besoins
- Convaincre en connaissant la sensibilité d'achat du prospect et en s'adaptant avec 4 argumentations différenciées
- Traiter les objections les plus récurrentes
- Présenter son offre en appliquant les 5 règles d'or pour préserver son prix et ses marges
- Pratiquer les techniques de conclusion adaptées au profil type du client selon la méthode DISC pour obtenir

**Contenu de la formation :**

<b>Découpage sessions</b>	<b>Thématiques</b>	<b>Durées</b>
<b>Session 1</b>	Identifier et comprendre le mode de fonctionnement des 4 profils de la méthode DISC	02h30
<b>Session 2</b>	Découvrir la manière de communiquer efficacement avec 4 profils DISC afin de Développer son potentiel de communication et de persuasion	02h30
<b>Session 3</b>	Faciliter la prise de contact et éviter les erreurs comportementales. Découvrir les attentes explicites et implicites de vos prospects pour 4 profils DISC	02h30
<b>Session 4</b>	Convaincre en connaissant la sensibilité d'achat du prospect	02h30
<b>Session 5</b>	S'adapter au prospect avec 4 Argumentations différentes (pour le même produit) training sur argumentaires réalisés avec la méthode SONCAS croisée avec la méthode DISC	02h30
<b>Session 6</b>	Traitement des objections avec la méthode ACRIER	02h30
<b>Session 7</b>	Les 5 règles d'or pour présenter et défendre son prix	03H00
<b>Session 8</b>	Les 8 techniques de conclusion pour rendre l'accord naturel selon les 4 profils	03H00
	<b>Soit un total de</b>	<b>21H00</b>

**Résultats d'évaluations des formations :**

- **Satisfaction** : Note moyenne de **8,9/10** sur **272 Avis**
- **523 Stagiaires accueillis en 2020**

**4,7/5**

Note moyenne sur 93 Avis

**9,3 / 10**

Note moyenne sur 112 Avis

**4,4 / 5**

Note moyenne sur 34 Avis

**Public visé :**

Commerciaux souhaitant acquérir de nouvelles compétences commerciales.

**Prérequis :**Conditions d'accès

- Exercer une activité en relation directe avec la clientèle
- Avoir effectué une analyse comportementale (Soft Skills) DISC/Couleurs
- Disposer d'un local adapté à la formation et équipé d'une connexion Internet, d'un ordinateur (ou d'une tablette) et d'une messagerie électronique
- Savoir naviguer sur le Web et se connecter à une solution de visio-conférence

**Prérequis pédagogiques :**

- Mettre en place des recherches via internet sur les profils DISC/couleurs

**Modalités et délais d'accès :**

En amont de la contractualisation, un entretien téléphonique (ou en visio-conférence avec l'outil Microsoft Teams ou Zoom.us) qui permet de :

- Analyser les besoins en formation du Client.
- Vérifier les prérequis.
- Adapter, le cas échéant, l'action de formation aux profils et aux situations des stagiaires.
- Identifier, le cas échéant, la situation de handicap et décider des adaptations nécessaires (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques...).

Les dates, les horaires, sont déterminés d'un commun accord entre le Client et le Prestaire en amont de la contractualisation.

L'action de formation peut être programmée, selon les souhaits du client, dans les 6 semaines à compter de la contractualisation.

**Chrysalide Formations**

Création du document le 20/04/2021

Page 2 sur 4

**SARL au Capital de 10 000€****33, Route de Grigny 91170 Viry-Châtillon****Tél : 06 61 66 81 48 – Mail : [contact@chrysalide-formations.fr](mailto:contact@chrysalide-formations.fr)**

Organisme de formation enregistré sous le N° 11 91 05946 91 auprès du Préfet de Région Ile De France, ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat

**SIRET : 49 1967 261 000 26 – APE : 7022Z – N°TVA Intracommunautaire : FR 41 491 967261**

**Durée / Calendrier / Lieu de réalisation**

- Durée : 21 heures.
- Calendrier : 6 sessions de 2h30 + 2 sessions de 3H00 à planifier idéalement sous 60 jours maximum (Cf : modalités et délais d'accès ci-dessus)
- Lieu : à distance, dans un local adapté à la formation et équipé d'une connexion internet.

**Dates des formations :**

- Inter : Une formation par mois en France.
- Intra : Sur demande en fonction de la disponibilité des consultants, formation disponible sur 1 mois.

**Modalités de déroulement (pédagogie), suivi et profil de l'intervenant :**

Les modalités, méthodes et outils sont déterminés dans le but de favoriser l'implication du stagiaire.

<i>Modalités pédagogiques et suivi</i>	Formation individuelle à distance, 100% synchrone (visio-conférence) Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen d'une feuille d'émargements signée par le stagiaire et l'intervenant.
<i>Méthodes pédagogiques</i>	Apports méthodologiques, apports théoriques illustrés d'exemples, d'échanges, d'exercices et/ou travaux pratiques.

<i>Moyens et/ou outils pédagogiques</i>	Ressources documentaires mises à la disposition du stagiaire avant, pendant et après la mise en œuvre de l'action de formation (par mail et avec Microsoft Teams ou Zoom.us).
<i>Profil de l'intervenant</i>	Consultants-formateurs confirmés dans le domaine de la formation professionnelle et particulièrement du management et de la vente.
<i>Sanction de la formation</i>	Attestation de formation. QCM de validation des connaissances. Résultats du test DISC.

**Modalités d'évaluation et sanction de fin de formation :**

<i>Evaluation pré-formativ</i> e en début d'action de formation.	
<i>Evaluations formatives tout au long de l'action de formation</i> (formalisées dans un document de suivi de la progression pédagogique).	
<i>Evaluation de l'atteinte des objectifs opérationnels et recueil des appréciations du stagiaire en fin de formation</i> (questionnaire d'évaluation de la formation fourni par l'intervenant).	
<i>Niveau d'accomplissement</i> Stagiaire(s) accueilli(s)	523 accueillis en 2020
<i>Niveau de performance</i> <i>Taux de satisfaction globale des stagiaires</i> <i>Taux d'atteinte des objectifs pédagogiques</i>	93% Evaluation sous forme de quiz

**Tarif au 01/01/2021**

**2 jours de formation collective en FOAD : 6 sessions de 2H30 + 2 sessions de 3H00 soit 21H00**

**Tarif Intra = Stagiaires provenant d'une seule entreprise : 2990 € HT, soit 3588 € TTC** par groupe de 4 participants minimum / 8 participants maximum + 50 € HT (60 € TTC) par stagiaire pour l'analyse pré-formativ **DISC**

**Tarif Inter = Stagiaires provenant de différentes entreprises 690 € HT, soit 900 € TTC** par participant, par groupe de 4 participants minimum / 8 participants maximum + 50 € HT (60 € TTC) par stagiaire pour l'analyse pré-formativ **DISC**

**Indicateurs de résultat Accessibilité aux personnes handicapées :**

Conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), Chrysalide Formations propose des adaptations (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques...) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap. Le cas échéant, l'organisme de formation pourra mobiliser des compétences externes (Centre de Ressources Formation Handicap, P.A.S. AGEFIPH-FIPHFP) et les ressources ad-hoc (Accea, Epatech...) pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.

**Modalités d'inscription (auprès de) :**

M. Bruno LAPLANTINE <a href="mailto:bruno@chrysalide-formations.fr">bruno@chrysalide-formations.fr</a> <u>Tél</u> : 06616668148	Via le site internet : <a href="https://chrysalide-formations.fr/inscription">https://chrysalide-formations.fr/inscription</a>
---	---