

**Intitulé de l'action de formation à distance (FOAD) + 1 jour en présentiel :**

**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
- 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

<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	02H45
<b>Session 2</b>	Découvrir la manière de communiquer efficacement avec 4 profils DISC afin de Développer son potentiel de communication et de persuasion	02H45
<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	02H45
<b>Session 4</b>	Convaincre en connaissant la sensibilité d'achat du prospect	02H45
<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	03H00
<b>Session 6</b>	Traitement des objections avec la méthode ACRIER	Présentiel
<b>Session 7</b>	Les 5 règles d'or pour présenter et défendre son prix	Présentiel
<b>Session 8</b>	Les 8 techniques de conclusion pour rendre l'accord naturel selon les 4 profils	Présentiel
	<b>Soit un total de</b>	<b>21 H</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

**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.

**Durée / Calendrier / Lieu de réalisation**

- Durée : de 21 heures, soit 4 sessions x 2H45 + 1 session de 3H00 + 7 heures en présentiel
- Calendrier : 2 jours en distanciel (formation collective) + 1 jour en présentiel ( à 3 semaines plus tard ). (Cf : modalités et délais d'accès ci-dessus) en présentiel, dans un local adapté à la formation, à distance, dans un local adapté à la formation et équipé d'une connexion internet

**Dates des formations :**

- 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>	2 jours de formation collective 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. 1 jours de formation collective en présentiel 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-formatrice</i> en début d'action de formation.
--

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

**Au 01/01/2021**

**2 jours de formation collective en FOAD : 4 sessions de 2h45 + 1 session de 3 heures soit 14 Heures + (3 semaines plus tard) 1 jour de 7H00 en présentiel**

**Tarif Intra = Stagiaires provenant d'une seule entreprise : 3300 € HT, soit 3960 € TTC par groupe de 4 participants minimum / 8 participants maximum + 50 € HT (60 € TTC) par stagiaire pour l'analyse pré-formatrice DISC**

**Tarif Inter = Stagiaires provenant de différentes entreprises 825 € HT, soit 990 € TTC par participant, par groupe de 4 participants minimum / 8 participants maximum + 50 € HT (60 € TTC) par stagiaire pour l'analyse pré-formatrice DISC**

*Avec prise en charge des frais de déplacement, d'hébergement et de restauration du consultant sur devis pour la journée en présentiel.*

**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-FIPHP) et les ressources ad-hoc (Accea, Epatech...) pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.

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

<b>M.Jacques LEGRAS</b> <a href="mailto:jacques@chrysalide-formations.fr">jacques@chrysalide-formations.fr</a> <b>Tél : 06 20 81 47 39</b>	Via le site internet : <a href="https://chrysalide-formations.fr/inscription">https://chrysalide-formations.fr/inscription</a>
--	---