

Intitulé de l'action de formation présentielle : 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 :

Découpage sessions	Thématiques	Durées
Session 1	Identifier et comprendre le mode de fonctionnement des 4 profils de la méthode DISC	<i>Jour 1</i>
Session 2	Découvrir la manière de communiquer efficacement avec 4 profils DISC afin de Développer son potentiel de communication et de persuasion	<i>Jour 1</i>
Session 3	Faciliter la prise de contact et éviter les erreurs comportementales. Découvrir les attentes explicites et implicites de vos prospects pour 4 profils DISC	<i>Jour 2</i>
Session 4	Convaincre en connaissant la sensibilité d'achat du prospect	<i>Jour 2</i>
Session 5	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	<i>Jour 2</i>
Session 6	Traitement des objections avec la méthode ACRIER	<i>Jour 3</i>
Session 7	Les 5 règles d'or pour présenter et défendre son prix	<i>Jour 3</i>
Session 8	Les 8 techniques de conclusion pour rendre l'accord naturel selon les 4 profils	<i>Jour 3</i>
	Soit un total de 7h x 3 jours	21h

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 16/04/2021

Page 2 sur 4

SARL au Capital de 10 000€**33, Route de Grigny 91170 Viry-Châtillon****Tél : 06 20 81 47 39 – Mail : 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 : 2 jours + 1 jour (3 semaines plus tard) soit 7H00 x 3 jours (Cf : modalités et délais d'accès ci-dessus) = 21 heures
- Lieu : dans un local adapté à la formation

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>	3 jours de formation collective 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-formative</i> 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

3 jours de formation collective en présentiel : 2 sessions de 7 heures soit 14 Heures + (3 semaines plus tard) 1 jour de 7H00 soit 21H00 au total

Tarif Intra = Stagiaires provenant d'une seule entreprise : 3570 € HT, soit 4284 € TTC par groupe de 4 participants minimum / 8 participants maximum + 50 € HT (60 € TTC) par stagiaire pour l'analyse pré-formative DISC

Tarif Inter = Stagiaires provenant de différentes entreprises 890 € HT, soit 1068 € TTC par participant, par groupe de 4 participants minimum / 8 participants maximum + 50 € HT (60 € TTC) par stagiaire pour l'analyse pré-formative DISC

Avec prise en charge des frais de déplacement, d'hébergement et de restauration du consultant sur devis.

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. Jacques LEGRAS jacques@chrysalide-formations.fr <u>Tél</u> : 06 20 81 47 39	Via le site internet : https://chrysalide-formations.fr/inscription
--	---