

FORMATION COMMERCIALE

Optimisez votre communication avec vos clients : DiSC®

Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi il est plus facile pour vous de nouer des liens avec certains clients qu'avec d'autres ?

Vous avez sans doute remarqué que vous vous entendez mieux avec des clients qui se focalisent davantage sur le fait d'assurer des résultats fiables et précis. Ou, peut-être vous sentez-vous plus à l'aise de travailler avec les personnes qui ont une attitude énergique.

Le modèle DiSC® est un outil simple qui, depuis plus de trente ans, permet aux salariés et commerciaux de mieux communiquer.

Une méthode reconnue dans le monde entier, utilisée par des milliers d'entreprises et qui a su évoluer pour une meilleure communication dans les situations :

De vente
De négociation
De management
De relation client
De gestion des conflits

Vous êtes commercial ou bien manager, cette formation vous permettra de mieux vous comprendre et de mieux cerner vos interlocuteurs.

Modalités et pré-requis :

- Avant la formation : Quizz à remplir 7 jours avant le présentiel.
- Identifier les profils de base de ses interlocuteurs.
- Adapter l'attitude et le discours commerciale en fonction des profils.
- Eviter les erreurs de comportement préjudiciables à la communication commerciale.
- Renforcer son efficacité commerciale en sachant mieux utiliser ses points forts et points faibles.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les différents profils ainsi que leurs nuances.
- Identifier les profils de base de ses interlocuteurs.
- Adapter l'attitude et le discours commercial en fonction des profils.
- Eviter les erreurs de comportement préjudiciables à la communication commerciale.
- Renforcer son efficacité commerciale en sachant mieux utiliser ses points forts et points faibles.

Programme :

Jour 1

- Se familiariser avec le modèle DiSC® et la carte Everything DiSC® Workplace.
- Identifier votre style et explorer vos priorités en milieu professionnel.
- Découvrir les similitudes et les différences entre les styles DiSC®.

Jour 2

- Rappel des différentes étapes d'un entretien commercial en conquête et fidélisation.
- Rappel des pratiques de traitement des réclamations clients.
- Jeu de rôle préparé en sous-groupe de 3 profils différents sur les 3 premières étapes d'un entretien, d'entretien de vente et de réclamation.

FORMATION COMMERCIALE

Optimisez votre communication avec vos clients : DiSC®

Leviers pédagogiques :

- Profil à renseigner et quizz en amont.
- Des travaux de groupe favorisant la synergie maximale entre les participants, à qui il est demandé d'avoir renseigné son profil et lu le rapport.

Tarifs :

Session interentreprises sur 2 jours : 1 790 € HT (pour le parcours qui comprend la formation, le diagnostic en ligne amont).

Session sur mesure en intra : sur devis.

Contactez-nous : contact@mercurifr.com