

# FORMATION

## LEADERSELL DISC, Vendre avec le DISC



Compétences visées : Adapter ses comportements de commercial en fonction des profils clients.

Moyens permettant de suivre l'action et d'apprécier les résultats : Questionnaire de satisfaction.

En amont, un autodiagnostic.

### Objectifs opérationnels

- S'approprier les bases du langage DISC dans la vente
- Ajuster son discours en fonction du profil client
- Développer sa flexibilité tout au long de l'entretien de vente

### Plan de formation

- **Découvrir le modèle DISC**

L'origine du modèle DISC, Les 4 traits de Marston : DISC (Dominance, Influence, Stabilité, Conformité), Les types psychologiques « Introversif/Extroversif » ; « Pensée/Sentiment » ; Le style naturel et le style adapté

**Atelier** : Jeux digital « Quelle couleur ? »

- **Appliquer l'analyse des profils DISC pour cerner mon client**

La description des comportements, Identifier le verbal et le non verbal associé à chaque comportement, Entrer en interaction avec chacun des profils, Définir les forces, besoins, limites et peurs de chacun des profils

**Atelier** : « Portrait robot des 4 profils DISC »

- **Décrypter son profil DISC LeaderSell dans le cadre de la vente**

Identifier son style naturel « là où je me sens bien sans pression de l'environnement », style adapté « face aux attentes de mon environnement »

Cerner mes comportements en situation de vente

Analyser son style de vente préférentiel

Définir mes forces dans la vente

**Atelier** : « Découverte de mon profil DISC », Identifier ses atouts de vendeur et les zones de potentiel

- **Définir ma stratégie de vente selon le profil de mon client**

Quel questionnement lié à chaque profil

Le rythme du profil

Le besoin du profil

Les motivations d'achat

**Atelier** : Jeux de rôles « Se synchroniser en situation de vente », à partir de situations de vente, mise en situation sous forme de jeux de rôles filmés

- **PLAN D'ACTION**

Réflexion autour des actions à mettre en œuvre

Accompagnement personnalisé des participants

- **Public** : Toute personne placée régulièrement en situation de vente

- **Intervenant** : Aïcha HEMON

- **Pré-Requis** : Aucun

- **Durée** : 2 jours (14 heures)

- **Horaires** : 09h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

- **Date** : Voir site internet

- **Lieu** : Classe virtuelle (Zoom)

- **Méthodes pédagogiques et techniques** :

Centré sur la réalité terrain, alternance de cas pratique et théorie : jeux de rôles, diagnostique DISC  
Exercices pratiques  
Support de formation

- **Modalité d'évaluation** :  
Evaluation tout au long de la formation par l'apprenant (auto évaluation) et par le formateur.  
Évaluation de fin de session (questionnaire de satisfaction)  
Evaluation 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- **Sanction de formation** : Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de fin de formation

- **Délais d'accès** : 15 jours avant le début de la formation

Adéclik Formation - 9, rue de Provence 44230 St-Sébastien sur Loire

☎ : 07 68 93 49 01 - [a.hemon@adeclik-formation.fr](mailto:a.hemon@adeclik-formation.fr)

Siret : 81060155900018 – N° de déclaration d'activité 52440765544 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

## PROGRAMME DETAILLE

### FORMATION LEADERSELL **DISC**, Vendre avec le DISC

#### **En amont :**

Test DISC : Envois du lien par mail pour le passage des 2 tests DISC et Forces Motrices

**Jour 1 - 9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00 (7 heures)**

#### **Accueil des participants**

- Tour de table
- Recueil des attentes de la formation

#### **Théorie :**

- L'origine du modèle DISC,
- Les 4 traits de Marston : DISC (Dominance, Influence, Stabilité, Conformité),
- Les types psychologiques « Introversion/Extraversion » ; « Pensée/Sentiment » ;
- Le style naturel et le style adapté
- La description des comportements,
- Identifier le verbal et le non verbal associé à chaque comportement,
- Entrer en interaction avec chacun des profils,
- Définir les forces, besoins, limites et peurs de chacun des profils

#### **Pratique :**

- Jeu pédagogique digital « Devine qui je suis »
- Jeu pédagogique « La roue du DISC »
- Jeu de rôle : « Les couleurs du LeaderShip »

#### **Débriefing du formateur**

#### **Synthèse de la journée**

**Jour 2 - 9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00 (7 heures)**

### **Accueil des participants**

- Rappel des notions étudiées la veille

### **Théorie :**

- Quel questionnaire lié à chaque profil
- Le rythme du profil
- Le besoin du profil
- Les motivations d'achat
- Identifier son style naturel « là où je me sens bien sans pression de l'environnement », style adapté « face aux attentes de mon environnement »
- Cerner mes comportements en situation de vente
- Analyser son style de vente préférentiel
- Définir mes forces dans la vente

### **Pratique :**

- « Découverte de mon profil DISC », Identifier ses atouts de vendeur et les zones de potentiel
- Débriefing individuel des participants par le formateur
- Jeux de rôles « Se synchroniser en situation de vente », à partir de situations de vente, mise en situation sous forme de jeux de rôles filmés
- Plan d'action individuel : Réflexion autour des actions à mettre en œuvre, accompagnement personnalisé des participants

### **Débriefing du formateur**

### **Bilan de la formation**

**Adécllic Formation** - 9, rue de Provence 44230 St-Sébastien sur Loire

☎ : 07 68 93 49 01 - [a.hemon@adecllic-formation.fr](mailto:a.hemon@adecllic-formation.fr)

Siret : 81060155900018 – N° de déclaration d'activité 52440765544 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état