



# COMMERCIAUX GAGNEZ EN EFFICACITÉ AVEC LE DISC



## OBJECTIFS DE FORMATION :

- Connaître l'outil DISC pour mieux se connaître et connaître son client.
- Savoir adapter son mode de communication pour développer une relation commerciale durable.



## PUBLIC VISE :

Commercial, Business développeur, Key Account Manager, Chef de secteur, Responsable Grands Comptes, Ingénieur d'Affaires, Chargé de compte, Délégué commercial, Représentant commercial, Attaché commercial, VRP.

## NOMBRE DE STAGIAIRES :

3 à 8 stagiaires

## CONTENU PEDAGOGIQUE - PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Introduction : définition de la communication  
Définir une coopération efficace avec son client  
Comprendre le principe de perception et ses impacts en Vente
- Comprendre le modèle DISC pour mieux se connaître ainsi que son client  
Présentation du modèle  
Appréhender les 4 types de comportements de vos clients  
*Mise en pratique : S'auto-évaluer à partir du modèle DISC*
- S'appuyer sur le modèle DISC pour développer une collaboration efficace avec votre client  
*Jeux de rôle : S'exercer en situation*
- Identifier les adaptations de mode de communication efficaces pour chaque profil de client  
Identifier les conditions essentielles à une coopération de qualité.

> s'inscrire [contact@synerteam.fr](mailto:contact@synerteam.fr)  
> nous contacter au 04 74 16 01 73

## MODALITES DE SUIVI ET DISPOSITIF D'APPRECIATION DES RESULTATS :

Evaluation formative en continu et quiz d'évaluation des connaissances en fin de formation

## PROCHAINES SESSIONS :

Cf [www.synerteam.fr](http://www.synerteam.fr)

## DUREE : 2 JOURS - 14H

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

## TARIF HT :

Inter : 1520€/personne (session garantie à partir de 3 inscriptions)

## LIEU :

Vienne (38200)  
(Bureaux de SynerTeam)

## PRE-REQUIS NECESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Aucun pré-requis nécessaire

## MATERIEL REQUIS

Aucun matériel requis pour le/la stagiaire

## MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance régulière de la pratique et de la théorie

## SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Il est remis aux stagiaires : un kit du participant (boîte à outils)

## EN OPTION

2 entretiens d'accompagnement individuel de suivi  
Prix : 150 € / entretien



# COMMERCIAUX GAGNEZ EN EFFICACITÉ AVEC LE DISC



- Le DISC à chacune des 7 étapes de Vente  
Comprendre la couleur de son client  
Se synchroniser avec son interlocuteur  
Adapter son argumentation  
Conclure selon le profil  
Gérer les objections selon le modèle de MARTSON  
Jeux de rôle : Mises en situations avec les différents profils de clients du DISC

## FORMATEUR :

Des consultants formateurs expérimentés accompagnant les Dirigeants et DRH dans le développement de la performance durable de leurs équipes et dans la transformation des organisations et de leurs cultures de management. Les consultants interviennent sur des missions de formation, de recrutement de managers, d'Assessment et de conseil en organisation et management. Ils sont certifiés DISC, PXT Select (recrutement prédictif) et GENOS (Intelligence émotionnelle)



> s'inscrire [contact@synerteam.fr](mailto:contact@synerteam.fr)  
> nous contacter au 04 74 16 01 73

## MODALITES DE SUIVI ET DISPOSITIF D'APPRECIATION DES RESULTATS :

Evaluation formative en continu et quiz d'évaluation des connaissances en fin de formation

## PROCHAINES SESSIONS :

Cf [www.synerteam.fr](http://www.synerteam.fr)

## DUREE : 2 JOURS – 14H

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

## TARIF HT :

Inter : 1520€/personne (session garantie à partir de 3 inscriptions)

## LIEU :

Vienne (38200)  
(Bureaux de Synerteam)

## PRE-REQUIS NECESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Aucun pré-requis nécessaire

## MATERIEL REQUIS

Aucun matériel requis pour le/la stagiaire

## MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance régulière de la pratique et de la théorie

## SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Il est remis aux stagiaires : un kit du participant (boîte à outils)

## EN OPTION

2 entretiens d'accompagnement individuel de suivi  
Prix : 150 € / entretien