

Vendre en Couleurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

POPULATION CONCERNÉE

Tout commercial cherchant à parfaire ses compétences de communication en clientèle

Durée : 2 jours + 1 jour

Groupe : 6 à 8 participants

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :

A l'issue du séminaire les participants seront capables :

- Mieux se connaître pour mieux communiquer avec les autres ;
- Apprendre à identifier les profils préférentiels de leurs interlocuteurs ;
- Exploiter la puissance du DISC pour améliorer la relation en clientèle ;
- Développer leurs talents de communicant de façon pérenne.

THEMES ABORDES :

- ❖ Réponse et analyse quizz préalable ;
- ❖ Identification de son style préférentiel ;
- ❖ Interaction avec les autres styles ou comment améliorer la communication avec les autres ;
- ❖ Positionnement des styles dans une relation commerciale : ce qu'il faut faire avec tel ou tel et ce qu'il ne faut pas faire ;
- ❖ Exercices de groupes ;
- ❖ Les forces motrices et analyse de leur influence sur nos comportements en clientèle.