



Bien se connaître pour bien vendre

OBJECTIFS :



- Identifier et comprendre son style de communication.
- Découvrir l'impact de votre style comportemental.
- Décoder le style de communication de son/ses interlocuteur(s).
- Adopter une communication efficace et positive.
- Réussir ses entretiens commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.

PROGRAMME :



- **Le modèle DISC :**
 - ✓ Connaître l'origine du modèle.
 - ✓ Comprendre la logique du modèle.
 - ✓ Faire la différence entre comportement et moteurs.
 - ✓ Les erreurs à ne pas commettre.
- **Les 4 styles de comportement :**
 - ✓ Comprendre le lien entre les styles de communication et les couleurs associées.
 - ✓ Identifier son style de communication.
 - ✓ Faire la différence entre style naturel et style adapté.
- **Les caractéristiques de chaque profil :**
 - ✓ Comprendre et savoir identifier les caractéristiques de chaque profil.
 - ✓ Quels sont les comportements visibles (gestuelle, voix, attitude, regard ...)
 - ✓ Analyse de son propre profil.
- **La communication associée à chaque profil :**
 - ✓ Comment communiquer avec chaque profil.
 - ✓ Quels sont les mots à utiliser/à éviter.
- **Les réactions de chaque profil en situation extrême :**
 - ✓ Comment réagit chaque profil en situation de stress.
 - ✓ Les leviers d'action.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Équilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).

POUR QUI ? :



Toute personne qui souhaite développer une communication positive et efficace dans le cadre de son activité.

DURÉE :



1 jour.

PRÉREQUIS :



En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Moteurs d'action (WPMOT).