



PRÉREQUIS :

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

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.





POUR QUI ? :

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale et certifié(e) DISC.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire DISC : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Connaître ses facteurs de motivations pour vendre.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

