



**XG FORMATIONS**

*Formation / Coaching*

# **PROGRAMME FORMATION**

**“MIEUX VENDRE AVEC LE DISC”**

# Contexte et attentes

Dans un contexte où la concurrence est de plus en plus féroce et les clients de plus en plus exigeants, les vendeurs et les professionnels en lien avec la clientèle doivent sans cesse affiner leurs techniques de vente et leur capacité à comprendre les besoins spécifiques de leurs interlocuteurs.

Chaque client possède son propre style de communication et ses motivations particulières, ce qui peut rendre les interactions complexes et difficiles à personnaliser.

C'est ici qu'une formation comme « Mieux vendre avec le DISC » prend toute son importance :

- Le modèle DISC permet aux vendeurs de mieux cerner les préférences comportementales des clients (Dominance, Influence, Stabilité, Conformité) et d'adapter leur approche en conséquence. Cela offre un avantage décisif pour mener des actions de prospection plus ciblées, déceler rapidement les motivations du client, et argumenter efficacement en mettant en avant les bénéfices les plus pertinents pour chaque profil.
- Maîtriser les techniques de réponse aux objections et de négociation devient plus simple en comprenant comment chaque type de client réagit aux situations de tension ou de prise de décision.

Les attentes des vendeurs vis-à-vis de cette formation sont donc claires :

1. Améliorer leurs résultats de prospection
2. Augmenter leur taux de conversion
3. Construire des relations client plus solides et durables en adaptant leur discours à chaque client.

L'objectif est d'optimiser chaque étape de la vente, du premier contact à la conclusion, en passant par la gestion des objections et la négociation, tout en renforçant la satisfaction et la fidélité des clients.

Pour répondre à ces attentes, nous proposons une formation de 4 jours. Le premier jour est consacré à renforcer la posture de vendeur, en travaillant sur la confiance et l'attitude. Le deuxième jour permet de maîtriser la méthode DISC pour parvenir à comprendre les préférences comportementales de son client dès le premier contact. Le troisième jour se concentre sur le déroulé de l'entretien de vente, de la prospection à l'argumentation. Enfin, le quatrième jour est dédié à la conclusion de la vente et à la phase de négociation, en intégrant les techniques de réponse aux objections.

# Programme de formation : “MIEUX VENDRE AVEC LE DISC”

- **À l'issue de la formation, les participants seront capables de :**
- Mener des actions de prospection,
- Comprendre comment déceler les motivations du client et argumenter par le bénéfice,
- Manipuler les techniques de réponses aux objections,
- Développer ses capacités de négociation dans une démarche gagnant / gagnant,
- Intégrer le modèle DISC pour mieux comprendre les comportements et adapter leur communication en conséquence

## 1ER JOUR LA POSTURE DE VENDEUR :

### ***Session 1 : La vente***

- Comprendre la nécessité de l'action commerciale
- Etre « un bon vendeur »

### ***Session 2 : La communication***

- Maîtriser les enjeux de la communication.
- Développer son écoute
- Renforcer son charisme de vendeur

### ***Session 3 : La prospection***

- Définir les différents types de prospection
- Savoir s'organiser et être efficace sur la prise de RDV par téléphone et en porte à porte.

## 2EME JOUR LA MÉTHODE DISC :

### ***Session 4 : Introduction à l'Analyse DISC***

- Compréhension approfondie des profils
- Application pratique pour détecter les préférences comportementales clients

### ***Session 5 : Communication et Adaptabilité***

- Stratégies de communication adaptées à chaque profil DISC
- Entraînement à l'adaptabilité comportementale

### ***Session 6 : Debriefs individuels - 1 heure Analyse des profils***

- Exploration et Identification
- Analyse des Croyances et des Besoins
- Réflexion et Planification

## 3EME JOUR L'ENTRETIEN DE VENTE :

### ***Session 7 : Identifier les motivations d'achat***

- Manipuler les méthodes de questionnement
- Apprendre à cerner les motivations SONCASE
- Bâtir un « champs affirmatif » comme base de la relation

### ***Session 8 : Préparer et dérouler l'entretien de vente***

- Préparer l'entretien
- La prise de contact
- Maîtriser la phase de découverte.
- Reformuler
- Cibler sa proposition.
- Argumenter sur les bénéfices clients.

## 4EME JOUR CONCLURE POSITIVEMENT :

### ***Session 9 : La négociation***

- Présenter son prix
- Avoir une approche assertive
- Utiliser les techniques de traitement des objections et de conclusions

### ***Session 10 : Et après***

- Gérer l'après-vente,
- Travailler le CRM, la fiche de suivie
- Programmer la relance

### ***Session 11 : Transfert des Acquis et Définition du Plan d'Action***

- Définir son plan d'action
- Evaluer ses acquis
- Plan d'action

*Note: Chaque session comprend des temps dédiés à la réflexion, aux échanges, aux jeux et à la mise en pratique pour garantir une assimilation optimale des connaissances*

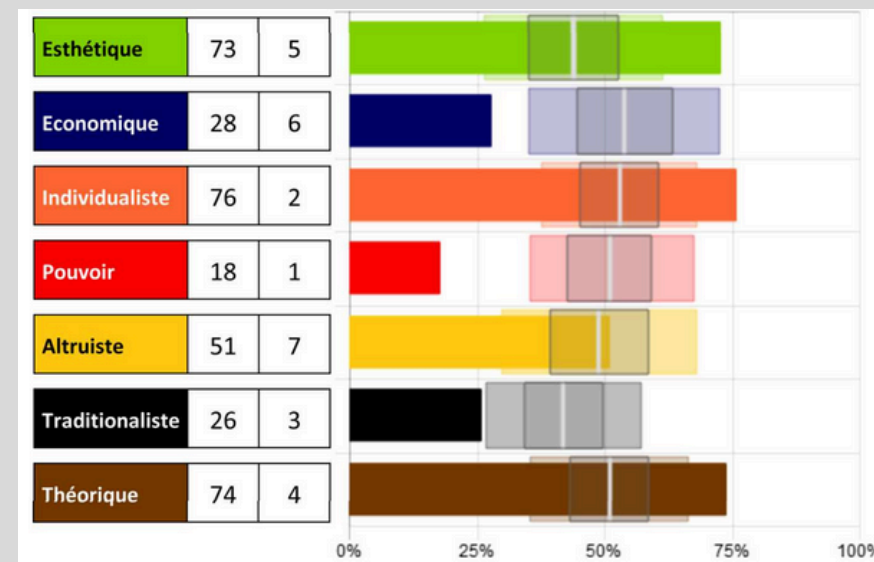
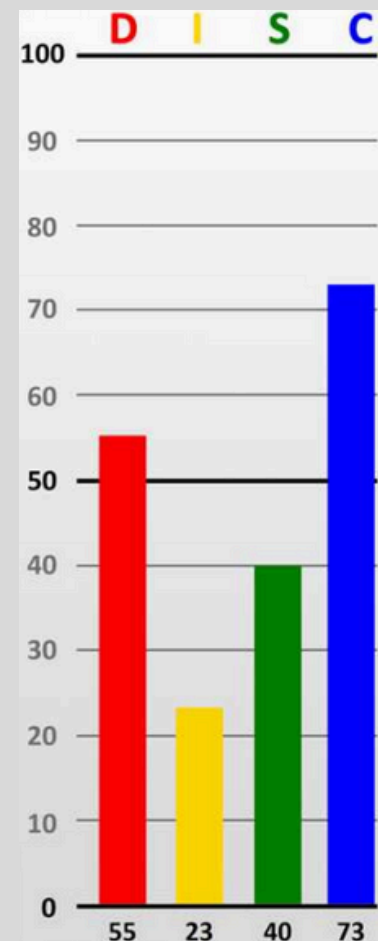
# Méthode DISC & FORCES MOTRICES

## UNE ANALYSE APPROFONDIE ET UNE METHODE LUDIQUE

Cette formation intègre l'outil DISC issu des travaux du Dr William Moulton Marston (1893-1947) psychologue, elle permettra aux participants de bénéficier d'une analyse approfondie de leur tendance comportementale et des forces qui les poussent à agir.

Un dossier détaillant leur profil sur 40 pages leur permettra de commencer un travail sur soi. Un questionnaire leur sera soumis en amont de la formation.

Pendant la formation, l'appropriation du modèle se fera de façon ludique par des jeux et des mises en situation.



# Modalités

**PREREQUIS** : aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

**DUREE** : 4 x 7 heures, 28 heures.

**HORAIRES** : 9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

**DELAIS D'ACCES** : formation présentielle sous un délai d'un mois en fonction des contraintes.

**METHODE PEDAGOGIQUE** : Les apports théoriques sont alternés avec des exercices pratiques, des jeux et des mises en situation favorisant votre apprentissage. Des supports ainsi qu'un livret de formation vous seront fournis.

**MODALITE D'EVALUATION** : Une évaluation diagnostique en début de formation permet de préciser les besoins.

Tout au long de la formation des évaluations formatives ludiques permettent de suivre l'avancée des participants.

Une évaluation finale sous forme de quizz validera vos acquis.

Un formulaire d'évaluation de la formation sera également proposé aux participants.

**HANDICAP** : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situations de handicap. Afin d'adapter la formation aux contraintes de vos collaborateurs, nous vous demandons de nous préciser l'adaptation nécessaire à l'inscription.

**LIEU DE LA FORMATION** : Centre de formation XG Formations, 270 rue de Saint Exupéry 01400 CHATTILLON SUR CHALARONNE ou sur site

**PRIX** : sur devis

*Favoriser l'apprentissage par le jeu,  
stimuler la créativité, développer les potentiels !*



## **XG FORMATIONS**

**270 RUE ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY  
01400 CHATILLON SUR CHALARONNE**



[www.xaviergadenne.fr](http://www.xaviergadenne.fr)

**Xavier GADENNE**

**06 60 83 31 68**

**contact@xaviergadenne.fr**

N° SIRET : 88901604400014

Code NAF : 8559B

Numéro de déclaration d'activité 84010235701

**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :

**ACTIONS DE FORMATION**