



BOOSTER SON BUSINESS AVEC LA METHODE DISC

PROGRAMME

POURQUOI CETTE FORMATION?

Vous voulez lancer votre activité rapidement...

Vous voulez être efficace lors de vos entretiens de vente...

Vous attirez toujours le même type de clients...

Vous êtes mal à l'aise face à certains interlocuteurs...

Vous avez du mal à adapter vos argumentaires...

Vos ventes ne décollent pas...

Apprenez à mieux vous connaître et développez votre posture commerciale
avec la Méthode DISC !

J1 BOOSTER MON BUSINESS AVEC LE DISC

Le Disc ou méthode des couleurs :

- Origine et créateur de la méthode: William M. Marston
- Postulats de base
- Découverte de la méthode des couleurs

Analyser les caractéristiques des 4 profils comportementaux :

- Positionnement en fonction de l'environnement
- Caractéristiques de fonctionnement
- Identifier les besoins de chaque profil
- Connaitre les talents naturels

Identifier son mode relationnel :

- Connaitre ses dominantes de couleur
- Identifier celles de ses interlocuteurs
- Comprendre les points communs et les blocages possibles
- Repérer les déclencheurs de stress de chaque profil

Objectifs:

- Mieux se connaître et mettre des mots sur son fonctionnement
- Repérer ses atouts et ses freins par rapport au développement de son activité
- Travailler sa posture commerciale selon son profil et selon les différents types de clients

Date: Mercredi 12 février 2020

Durée: 7H

Coanimé par:

Odile Dufour et Stéphanie Carlier



J2 BOOSTER MON BUSINESS AVEC LE DISC

Gérer les différentes étapes de la démarche commerciale :

- Identifier les grandes étapes d'une action commerciale
- Connaître ses zones de confort et ses zones de risque
- Mettre en place des actions correctives sur ses zones de risque

Se Préparer pour Vendre :

- Comprendre les besoins et les leviers d'achat de chaque profil
- Travailler son Pitch selon le profil de mon interlocuteur
- Décliner son argumentaire en 4 couleurs

Appliquer la Méthode DISC lors de ses entretiens de vente :

- Comment intéresser son client lors du premier contact
- Améliorer sa flexibilité relationnelle pour développer ses ventes
- Adapter son argumentaire selon les besoins de son interlocuteur
- Conclure une vente avec les 4 profils

Objectifs:

- Mieux se connaître et mettre des mots sur son fonctionnement
- Repérer ses atouts et ses freins par rapport au développement de son activité
- Travailler sa posture commerciale selon son profil et selon les différents types de clients

Date: Jeudi 13 février 2020

Durée: 7H

Coanimé par:

Odile Dufour et Stéphanie Carlier



La formation inclut le passage du questionnaire DISC (*Débriefing individuel en option)

LES TARIFS

Autofinancement formation :	500 euros (HT si soumis à TVA)
Autofinancement + Débrief individuel :	690 euros (HT si soumis à TVA)
Prise en charge financière formation :	700 HT (soit 840 euros TTC)
Prise en charge formation + Débrief entretien individuel* :	890 euros HT (1068 euros TTC)



AGORA *Coaching*

Wake up your mind!

LES INTERVENANTES



Diplômée de l'ESC Dijon, elle a débuté sa carrière par 15 ans en entreprise comme cadre commercial puis dans le milieu de la finance et la logistique avant d'intégrer l'insertion professionnelle pendant 5 ans.

Reconnue pour sa capacité à « faire bouger » les humains et les événements, elle est coach professionnelle certifiée depuis 2008.

Coach individuelle pendant 2 ans, elle a fondé Agora Coaching en 2010 avec la volonté de transmettre le métier qui la passionne.

Odile pratique le coaching individuel hors et en entreprise ainsi que le coaching d'équipe.

Elle intervient également comme formatrice en entreprise, au CESI, et à l'Université sur des thématiques liées au coaching (management, communication interpersonnelle, accompagnement du changement, RPS, QVT...)

Praticienne certifiée en PNL, facilitatrice en co-développement, formée à l'analyse transactionnelle, la systémie et à l'accompagnement des Hauts Potentiels Intellectuels.

Dans 20 ans, vous serez plus déçu par les choses que vous n'avez pas faites que par celles que vous avez faites. Alors, sortez des sentiers battus. Mettez les voiles. Explorez. Rêvez. Découvrez. » – Mark Twain

Membre EMCC

FANNY RICHARD



Après un Master RH et un parcours en entreprise et en Cabinets de Conseil en Ressources Humaines, certifiée coach professionnelle depuis 2008, Stéphanie a créé www.progressence.fr depuis 2010, est **accréditée par la SF Coach en tant que Membre Associé et est membre EMCC.**

Ses outils : Le DISC, le CPS, la TOB, le CGP

Elle intervient en entreprise dans le domaine du leadership, du développement de compétences relationnelles, connaissance de soi...

Optimiste, joyeuse, positive, elle croit au formidable potentiel de développement de l'Humain. Stéphanie intervient dans nos formations et vous apporte sa touche de couleur personnelle !



Sa devise : « Rêve ta vie en couleur, c'est le secret du bonheur »

Walt Disney dans Peter Pan

CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE?

VOS CONTACTS:

Odile Dufour

06 45 89 12 23

odile.dufour@apfc.fr



Stéphanie Carlier

06 08 50 91 02

s.carlier@progressence.fr



Progressence