

TECHNIQUES COMPORTEMENTALES ET METHODE DISC APPLIQUEES A LA VENDE



asa services

Objectif

Définir et personnaliser sa technique de vente en fonction du comportement du prospect ou de l'acheteur

Formation courte en présentiel ou distanciel

(art. L6313 et L6313-2 Code du travail)



Durée

2 jours (14h)



Dates et horaires

Nous consulter



Lieu

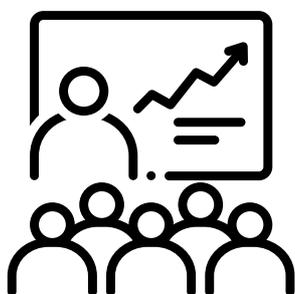
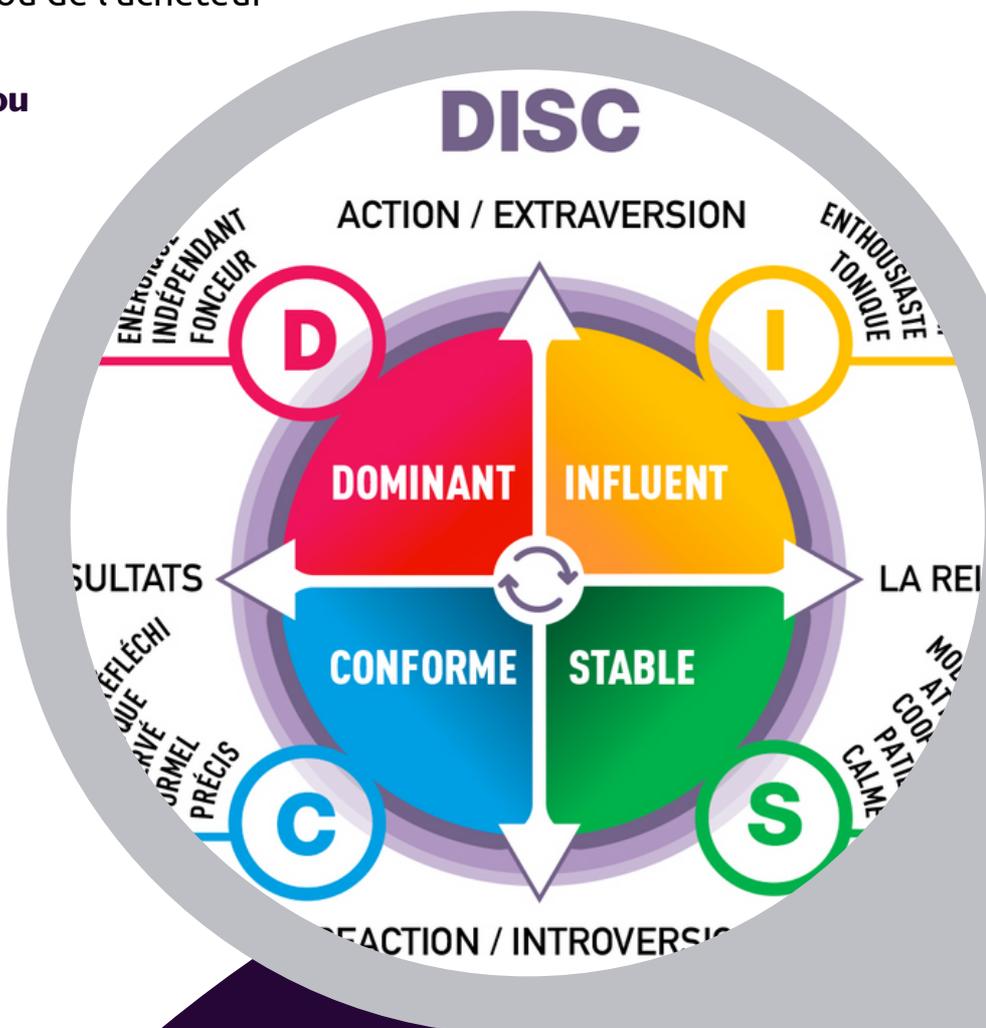
Nantes et périphérie



Tarif

Inter et intra

Nous consulter



Programme

- Appréhender les styles de comportements pour adapter sa stratégie commerciale
- Savoir communiquer de façon adaptée en tenant compte de son interlocuteur pour plus d'efficacité



06 03 34 85 28



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr



asa services

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS D'APPRENTISSAGE

- Comprendre son propre style de communication pour renforcer son efficacité commerciale
- Reconnaître les différents styles comportements de son interlocuteur
- S'adapter à son interlocuteur pour développer une meilleure relation
- Savoir utiliser les couleurs dans les phases de la vente
- Vendre de façon appropriée en tenant compte de soi-même, d'autrui et de la situation du moment

PUBLIC CONCERNÉ

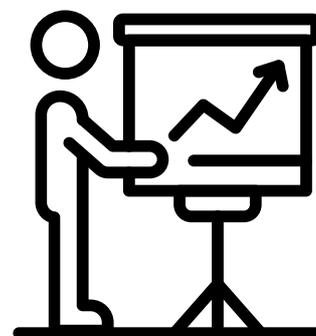
Toute personne ayant des relations commerciales avec les clients de la prospection à la vente : commercial, assistant commercial, chargés d'affaires, technico-commercial...

À L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous remercions de contacter directement : rh@asa-services.fr

PRÉREQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

Être volontaire et se sentir capable physiquement et intellectuellement de suivre plusieurs journées de formation sur la thématique traitée.





Découverte des couleurs de la communication

- Découvrir les 4 typologies de couleurs Rouge, Jaune, Vert, Bleu
- Découvrir les profils comportementaux associés "dominance", "influence", "stabilité", "conformité"
- Analyser les profils et leurs caractéristiques : forces, faiblesses, façon d'aborder les challenges...
- Mieux comprendre son ressenti et son seuil de tolérance face aux différentes couleurs ▪
Prendre conscience de son propre style pour mieux accepter les différences de l'autre

Le client Rouge, Jaune, Vert, Bleu

- Comportements typiques
- Questions typiques



De quoi parlent-ils ?

- Le premier contact
- Le nouveau modèle de vente
- La relation de confiance
 - L'écoute
 - Créer une relation de confiance avec les différents interlocuteurs

Les besoins et attentes :

- Les différents types de questions
- Recherche des besoins selon le style de votre prospect ou client
- La vente basée sur les besoins
- La clé magique



Les questions :

- Questions de situation
- Questions d'implication

La présentation :

- Adapter sa présentation des solutions
- Présentation efficace et tendances d'achat
- Les bonnes affirmations qui motivent les différents styles comportementaux

La conclusion :

- Traiter les objections
- Savoir conclure en fonction du comportement de votre interlocuteur



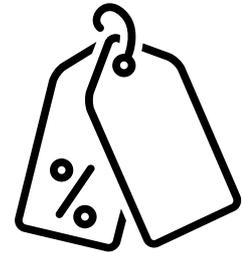
Les obstacles à la conclusion :

- Les principaux obstacles
- Les deux peurs
- Les déclencheurs et signaux de stress
- Identifier les signaux d'achat

asa services

Ce qu'il faut retenir :

- Le client : langage du corps voix rythme de discours contenu
- L'analyse de la relation avec le client
- Les comportements à avoir, ce qu'il faut éviter
- Les différentes stratégies du vendeur adapté à votre interlocuteur



INDICATEUR DE RÉSULTAT

Plus de 98 % des stagiaires d'Asa Services sont satisfaits de nos formations (références et témoignages sur demande selon la thématique).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Toutes les formations sont en **présentiel**, le nombre de stagiaires est limité à **6 participants maximum**, et cherchent à respecter **un équilibre entre théorie (30%) et pratique (70%)**. La formation s'appuie sur des exposés, des échanges d'expérience et des mises en situation pédagogiques.

Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation.

Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation. Des documents visuels sont analysés en groupe et des exercices concrets sont réalisés en groupe.

Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation de la formatrice.



06 03 34 85 28



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr



asa services

MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et stylos.
Les documents de travail sont fournis en présentiel.
L'animateur utilise un support de formation projeté.
La salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site par la formatrice.

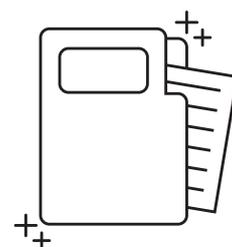
SUIVI, ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

- Une feuille d'émargement sera remplie par tous les stagiaires pour chaque demi-journée de présence.
- Évaluation formative : questions à la cantonade, réactivation de la mémoire, étude de cas, questionnaire à choix multiples.
- Un questionnaire d'évaluation à chaud de satisfaction sera rempli par chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Un support de formation est fourni à chaque stagiaire.
- Un questionnaire d'évaluation à froid sera réalisé en aval 3 mois après la formation.
- Un certificat de réalisation est fourni individuellement par stagiaire.

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par ASA Services font l'objet d'une convention de formation.

Tout document contractuel est accompagné du programme descriptif de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du projet de convention de formation et de l'attestation préalable d'informations à l'inscription du stagiaire.



06 03 34 85 28



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr

APPLICATION DU RGPD PAR ASA SERVICES



asa services



Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par ASA Services le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : rh@asa-services.fr.

ENGAGEMENT QUALITÉ ASA SERVICES



L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.

FORMATEUR

Stéphane COURTEIX

Consultant et formateur en stratégie et développement commercial auprès des entreprises : indépendants, professions libérales, artisans, commerçants, TPE, PME

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès

du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat QUALIOPi N° 515391



06 03 34 85 28



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr