

# Comment développer une relation commerciale fructueuse grâce à l'outil DISC

Version 1.1 | 27.02.23

Formation animée par Christine RAMADIER, qui a plus de 20 d'années d'expérience dans l'hôtellerie de luxe à l'international. Experte de la vente, elle est également praticienne certifiée DISC et Forces motrices

## Objectifs :

- Identifier ses comportements en grâce à l'outil DISC
- Identifier les 4 différents profils de ses interlocuteurs
- Adapter sa communication en fonction du profil identifié
- Développer ses compétences relationnelles pour mieux convaincre



Public

Responsables commerciaux, réceptifs ou externes. Chef de projets opérationnels.

Nombre de stagiaire : de 4 à 6



## Prérequis

Profil commercial

Avoir passé le test DISC en amont de la formation



## Durée/Tarif

2 Journées de 7h consécutives ou espacées de 2 semaines

Tarif intra

1 800 € HT par jour tests inclus

hors frais de déplacements

1 suivi en visio 3 mois après, durée 1H30 pour suivi mise en place plan d'action: **Offert**



## Matériel et outils pédagogiques

- 1 salle de réunion équipée d'un paperboard
- Ordinateur avec connexion internet et webcam

Eligible aux financements OPCO

Tarif inter entreprises: sur devis



## Méthode pédagogique

Cette formation-action se veut résolument pratique. Elle se base sur des méthodes actives et participatives basées sur des apports méthodologiques et des exercices d'application et de mise en pratique.



## Programme

En amont de la formation, le test DISC devra être effectué par les apprenants. Ensuite, nous étudierons les différents profils et comportements associés afin de développer les compétences et performances commerciales des apprenants.



## Contenu

- Comprendre les 4 différents profils et les comportements liés
- Identifier les profils en fonction de leurs comportements
- Comprendre son propre profil, et améliorer ses performances commerciales
- Entrer en relation avec le client en fonction de son profil
- S'adapter et communiquer en fonction du profil du client
- Négocier et fidéliser les clients
- Mise en place d'un plan d'action individuel et d'équipes



## Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation. Lors de cet entretien seront évalués :

- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs

Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins.



## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap en situation de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible.



## Formation en présentiel

sur le lieu de votre établissement ou hôtel du groupe

**Formation en distanciel possible**

Langue: Français

Responsable pédagogique  
Adrien GUILLAUME