



INTRA : 1980 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V008



PUBLIC CIBLE

- Toute population commerciale



PRÉREQUIS

- Passage du DISC (option)



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7 heures)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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.

firstgroup
spark
CONSEILS & FORMATION

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.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes
- Séquences d'entraînement intensif et de mise en situation
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en efficacité et performance commerciales

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 57
- Taux d'assiduité : 100%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 98%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>