

Vendre plus et mieux avec la méthode des couleurs

Date et durée
Code formation : VEN12FR Durée : 2 jours Nombre d'heures : 14 heures
Description
Dans un marché où la concurrence est féroce en raison de l'impact des technologies, des différents canaux de distribution et des attentes des consommateurs, le rôle du vendeur est devenu plus complexe que jamais. Par conséquent, il est important de perfectionner ses techniques de vente et de renforcer son approche relationnelle avec ses clients. En suivant cette formation orientée sur la nature même de l'interaction humaine, des échanges entre le client et le vendeur, vous relèverez les défis de ces changements. Grâce à la méthode des couleurs DISC, vous analyserez votre propre comportement en tant que vendeur, les motivations d'achat et les mécanismes décisionnels de vos clients. La méthode DISC est originale, universelle, simple et pratique. Elle est largement utilisée dans le domaine professionnel pour mieux comprendre les comportements humains et améliorer les interactions interpersonnelles. Ainsi, vous serez en mesure de vous orienter plus efficacement vers une vente réussie.
Objectifs
Compétences cibles : • Développez l'impact de votre communication commerciale pour améliorer la qualité et la croissance de vos ventes. Objectifs pédagogiques : • Apprenez à mieux vous connaître grâce à votre profil de couleur DISC. • Identifier des profils clients et adapter une technique de vente en fonction de leur personnalité. • Comprendre les besoins et les motivations d'achat des clients pour élaborer des stratégies de vente et des argumentaires gagnants. • Comprendre et intégrer le système de décision du client pour influencer le processus d'achat. • Appliquer la méthode DISC dans toutes les phases d'un processus de vente.
Points forts
Un test de personnalité, des travaux pratiques et un formateur expert en technique de ventes.
Modalités d'évaluation
Travaux Pratiques Etude de cas
Pré-requis

Suivre cette formation ne nécessite aucune compétence ou expérience professionnelle particulière. Toutefois, après votre inscription, vous devrez **compléter un questionnaire en ligne** d'une durée de 15 minutes.

Un rapport personnalisé de votre profil couleur vous sera remis avant le début de cette formation.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- les responsables commerciaux, les technico-commerciaux (VRP), les ingénieurs d'affaires, les assistants commerciaux, et plus généralement toute personne qui souhaite améliorer sa connaissance de soi et développer des compétences interpersonnelles et des compétences en vente.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Responsable Commercial / Marketing

Ingénieur Technico-Commercial

Programme

Module 1 : découvrir le langage des couleurs et la méthode DISC

- L'universalité du langage des couleurs.
- La méthode des couleurs et son caractère opérationnel.
- La méthode des 4 couleurs DISC : Dominant, Influent, Stable et Conforme.

Module 2 : se connaître mieux en tant que personne et en tant que vendeur

- La découverte de son profil couleur comportemental.
- La compréhension de votre profil couleur.
- L'identification de votre style de vente.
- L'identification de vos modes de communication préférés.

Module 3 : identifier les profils des clients

- L'identification du profil de votre client à travers la gestuelle, la voix, les mots utilisés, etc.
- La perception des motivations et des besoins associés au profil de couleur des clients.

Module 4 : renforcer son impact en s'adaptant aux différents profils clients

- L'adaptation de votre communication en fonction des différents profils clients (pistes et modes opératoires).
- L'adaptation de votre comportement en fonction de votre objectif, du client et de la situation.
- La synchronisation de votre communication avec les modes de comportement de vos clients.

Module 5 : adapter la méthode DISC dans un entretien de vente

- L'accueil ou la prise de contact caméléon (établir un rapport et instaurer un climat de confiance).
- La reformulation des besoins grâce à la méthode des couleurs qui permet d'identifier les attentes cachées et les motivations intrinsèques.
- L'argumentation et la mise en évidence du champ réceptif du client (adaptation du principe CAB en fonction du profil de couleur du client).
- Les réponses aux objections de couleur des clients (traduire les non-dits, accéder aux freins subjectifs et aux motivations cachées pour dépasser les divergences et les résistances.)
- La conclusion de la vente (gagner l'accord en s'adaptant au processus de décision du client).

Module 6 : prendre conscience des mécanismes d'évitement du succès et de l'échec

- L'élimination des styles de vente inefficaces en minimisant les composantes « fonceur », « charmeur », « confesseur » et « savant ».
- La réussite des ventes et des achats en couleur.
- Le processus de suivi adapté aux profils de couleur des clients.