DISC

La vente en couleurs

Comprendre son profil, reconnaître celui de ses clients et adapter son discours commercial grâce à la méthode DISC.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
1 jour 7 heures de formation	**1 800 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **290 €** par indépendant 290 € / jour / pers. Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.	**Présentiel · Distanciel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

POURQUOI CETTE FORMATION

1 — Se connaître pour mieux vendre
Identifier son profil, ses forces et sa zone d'inconfort face à chaque type de client.

2 — Lire ses clients en quelques minutes
Repérer les indices verbaux et comportementaux qui révèlent le profil d'un vendeur ou d'un acquéreur.

3 — Adapter son argumentaire
Un discours par couleur : le bon argument, au bon rythme, pour chaque client.

PUBLIC

- Négociateurs immobiliers débutants ou confirmés
- Managers et directeurs d'agence

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel · Distanciel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Adapter sa communication et son argumentaire commercial au profil comportemental de chaque client grâce à la méthode DISC.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

01 Comprendre le langage des couleurs (méthode DISC)
02 Repérer les différences entre les profils et dépasser ses a priori
03 Comprendre son propre profil pour mieux gérer les situations difficiles
04 Reconnaître le profil de ses clients
05 Adapter son argumentaire commercial au profil du client
06 Transformer les tensions et les conflits en opportunités

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée Les couleurs au service de la vente

1 L'approche DISC
- Les couleurs : un langage
- Les différentes couleurs et leurs caractéristiques

2 Identifier et comprendre son profil
- Découvrir son profil
- Ses forces et sa zone d'inconfort

3 Reconnaître le profil d'un client
- Principes de communication
- Les indices pour reconnaître chaque profil

4 Adapter son discours commercial
- Les attentes des clients selon leur couleur
- Les argumentaires par profil, mises en situation

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Profil individuel DISC® et profil d'équipe remis à chaque participant
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Exercices pratiques, quiz en ligne
- ✓ Mises en situation et jeux de rôle

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

AM

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15