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 |
|---|---|---|---|
| **2 jours**<br>14 heures de formation | **3 600 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour<br>**580 €** par indépendant 290 € / jour / pers.<br>Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible. | **Présentiel · Distanciel**<br>Jusqu'à 25 personnes | **Éligible**<br>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

### Jour 1 — Comprendre les couleurs et son propre profil

**1 L'approche DISC**
- Les couleurs : un langage
- Un peu d'histoire
- Les différentes couleurs et leurs caractéristiques

**2 Identifier son profil et comprendre son fonctionnement**
- Découvrir son profil
- Comprendre son profil

**3 Reconnaître le profil d'un client et communiquer avec lui**
- Principes de communication
- Reconnaître les différents profils

### Jour 2 — Mettre des couleurs dans son activité commerciale

**1 Les couleurs dans la relation client**
- Les différentes étapes de la relation client
- Déplacer sa zone d'inconfort vers sa zone de confort

**2 Adapter son discours commercial grâce aux couleurs**
- Les attentes des clients selon leur couleur
- Les argumentaires selon le profil du client

**3 Mises en situation**
- Jeux de rôle vendeur / acquéreur par profil
- Plan d'action individuel

## 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