

Vente - Niveau 2

Identifier ses axes de développement

PUBLIC VISÉ :

- Vendeurs / vendeuses en boutique ou à distance

PRÉREQUIS : Avoir reçu au cours de sa carrière une ou des formations orientées « vente relationnelle »

DURÉE ET MODALITÉS :

- 2 jours (en présentiel) ou 4 modules (en distanciel)
- En intra-entreprise

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et accepter la diversité des profils comportementaux
- Identifier ses points d'appui et limites potentielles en tant que vendeur / vendeuse
- Choisir des axes de développement décisifs et de poser des actions cohérentes

Programme

- Le modèle comportemental DISC : les fondamentaux
 - Le champ d'action
 - Les axes de différenciation
 - Style naturel vs style adapté
 - La roue de positionnement Insights
- Caractéristiques des 4 profils principaux
 - Caractéristiques comportementales
 - Messages contraignants
 - Rapport à moi, à l'autre, à la situation
- Identifier un profil principal
 - Identification par les caractéristiques observables
 - Identification par les émotions apparentes
 - Identification par l'expression écrite
 - Identification par l'expression orale
- Séance de co-coaching
 - Analyse de son profil DISC
 - Fixation d'objectifs et plan d'action pour gagner en efficacité commerciale

Organisation de la formation

DÉLAIS D'ACCÈS : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation).

NOMBRE MAXIMUM DE STAGIAIRES : jusqu'à 12 participants.

ACCESSIBILITÉ : Vous êtes en situation de handicap, contactez Yvonne Frömberg notre référent handicap, (yvonne.fromberg@kamae-conseil.com). Avec vous, elle mettra en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir les adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultant certifié DISC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche est fondée sur l'alternance d'illustrations concrètes, d'apports théoriques et pratiques pour partager, réfléchir, confronter les idées, se remettre en question et en action : feedbacks collectifs, en groupe et personnalisés, partage de réflexions, brainstorming, exercices, étude de cas ...

MOYENS TECHNIQUES

Les ressources matérielles et techniques sont adaptées au regard du nombre d'apprenants

Modalités : en présentiel ou en distanciel

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours
- Questionnaire DISC (TTI) réalisé avant la formation / Profil DISC remis durant la formation
- Carte memo DISC

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- En amont de la formation : Questionnaire de positionnement ;
- Pendant la formation : Exercices, entraînements, questionnement oral, cas pratiques, ateliers ...
- Fin de formation : Présentation du plan d'action

SATISFACTION DES BÉNÉFICIAIRES : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation et à 3 mois

ASSIDUITÉ : Feuille de présence, Certificat de réalisation

TARIFS : En intra, nous consulter

CONTACT : ludovic.kosloff-treister@kamae-conseil.com | Tel : 06 60 69 91 71