

Programme de formation :
Développer les ventes avec les 4 couleurs

Document en date du 01/12/2022

Contact :

Isabelle ROSIER - responsable de
l'organisme EQUIP'UP : 06 74 59 81 25
i.rosier@equipup.fr

Description :

Utiliser la méthode des 4 couleurs pour
décrypter les comportements et les
motivations pour s'adapter à son
interlocuteur.

Objectifs :

Découvrir la méthode des 4 couleurs DISC
Découvrir son mode de fonctionnement
Adapter son comportement et sa
communication en fonction de son
interlocuteur
Découvrir les forces et les points de
vigilance de l'équipe

Public :

Cette action de formation est destinée
aux personnes :
- en situation de vente
- en situation de management
- qui souhaitent comprendre et
adapter leurs comportements en
fonction de leurs interlocuteurs.
- qui souhaitent booster la motivation
de leur équipe

Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour
participer à cette formation

*A la fin de la formation, les participants
seront capables de :*

D'identifier le profil couleur de son
interlocuteur
Valoriser leurs forces et de considérer leurs
points de vigilance
S'adapter au profil couleur de leurs
interlocuteurs
Développer les complémentarités de
l'équipe en valeurs ajoutées.

Compétences visées :

S'adapter à ses interlocuteurs
Développer sa communication
interpersonnelle
Développer les compétences métier
vente, management
Développer la cohésion de l'équipe.

Techniques pédagogiques :

Apports méthodologiques
Exercices appliqués
Jeux
Entraînement
Vidéo

Moyens pédagogiques :

Approche par compétences.
Apport théorique en lien avec les
pratiques
Mise en situation par jeu de rôle
Formation participative et interactive

Moyens techniques :

Une salle suffisamment grande pour faire
bouger le groupe avec aisance
Ordinateur
Vidéoprojecteur
Paper board

Objectifs pédagogiques :

Groupe :

4 à 8 personnes

Sessions en présentiel

Horaires :

9h00 - 12h30 / 13h30 – 17h

Durée :

1 journée de 7 h

Tarifs :

800€ HT soit 960 € TTC

Dates :

A définir avant la contractualisation

Lieu :

A définir

Délai d'accès :

Douze jours ouvrables sont nécessaires avant le début de la session. Une convocation est envoyée par mail une semaine avant le début de la formation à l'ensemble des participants.

Accessibilité :

Nous accueillons tous types de handicap. Pour notre organisation, il est important de nous préciser **avant la contractualisation**, le type de handicap, afin d'adapter les locaux, les moyens et choisir les formateurs spécialisés. Merci de prendre contact directement avec l'organisme EQUIP'UP.

Evaluation des acquis :

Mises en situation
Réalisation au long de la formation par le participant lui-même sous la forme d'auto – évaluation.
Quizz

Evaluation de la formation :

Evaluation pédagogique diagnostique à l'inscription de la formation
Evaluation formative / acquisition de compétences, au fur et à mesure de la formation.
Evaluation de l'action de formation à chaud, en fin de journée par un questionnaire.
Evaluation par questionnaire, de la mise en œuvre des compétences développées, à froid, environ 6 mois après la formation.

Reconnaissance :

Remise d'un certificat de réalisation qui précise le niveau d'atteinte des objectifs de développement des compétences professionnelles.

Formatrice et responsable pédagogique :

Isabelle ROSIER, certifiée ICPF – CNEFOP : consultant-formateur, concepteur, facilitateur dans le domaine de l'image et de la posture professionnelle.
Linkedin :
<https://www.linkedin.com/in/isabelle-rosier>

Programme détaillé

Développer les ventes avec les 4 couleurs 1 journée

Matin :

Présentation en « portrait coloré »

Identifier les différents profils avec le DISC

Présentation du modèle DISC – 4 couleurs de Marston

Identifier les comportements associés aux couleurs

Découvrir son profil couleur

Identifier les 4 profils clients

S'adapter aux différents profils (mise en situation)

Après-midi :

Utiliser les complémentarités de l'équipe pour en faire une force

Construction de la roue de l'équipe en 4 couleurs

Repérer les forces et les points de vigilance

Déterminer des repères pour réguler les divergences

Déterminer les forces complémentaires pour booster les ventes

S'exercer et mettre en œuvre les postures adaptées

S'adapter aux différents profils (mise en situation)

Construction de son plan d'action personnel

Evaluation des acquis (questionnaire)