

Mieux vendre en s'adaptant aux profils de ses clients grâce au DISC

Description

Et si mieux vendre, c'était d'abord mieux comprendre ? Cette formation vous invite à explorer les profils de vos clients à travers les couleurs du DISC, pour ajuster votre posture, votre discours et vos arguments avec finesse. Vous découvrirez votre propre style de communication, apprendrez à repérer celui de vos interlocuteurs, et à adapter votre approche pour créer une vraie connexion. Grâce à des outils comme la méthode SONCASE en couleur, vous saurez convaincre sans forcer, en parlant le langage qui résonne chez chacun. Car vendre, ce n'est pas réciter un argumentaire : c'est savoir s'adapter pour mieux convaincre.

Informations pratiques

Durée	1 jour (présentiel) / 3x2h (classe virtuelle)
Modalités	Présentiel, Distanciel, Intra-entreprise
Public cible	Pour tout collaborateur en en contact direct avec les clients en magasin
Tarifs	1500€ HT - Présentiel / 1950€ HT - Classe virtuelle



Les ingénieurs de la connaissance

17/04/2026

Objectifs

- Découvrir son profil relationnel en couleurs
- Identifier le profil couleurs de ses clients
- Adapter sa communication et son argumentaire auprès de ses clients pour convaincre et fidéliser

Programme détaillé

Mieux se connaître en posture de vente

- Le langage des couleurs via l'outil du DISC
- La découverte de son profil couleur dominant
- Les différents profils couleur

Identifier le profil couleur de ses clients

- Les attitudes & comportements
- Les modes de communication utilisés
- La tactique à déployer

Adapter son argumentaire à chaque client

- La méthode SONCASE en couleur
- L'argumentaire à adapter en fonction du profil couleur

Définir un plan d'action individuel



Les ingénieurs de la connaissance

17/04/2026

Approche pédagogique

- Du partage d'expériences, des prises de conscience
- Des apports méthodologiques simples & pratiques
- Des jeux de communication & des vidéos interpellantes
- De nombreuses mises en situations (issues du terrain)

Modalités d'évaluation

- Questionnaire digital avant et après la formation pour évaluer la progression dans l'appropriation des notions
- Evaluations intermédiaires via des mises en situation, des quiz et des sollicitations variées de l'animateur

Accessibilité

Nous nous engageons à rendre cette formation accessible, avec des supports adaptés et des aménagements possibles selon les besoins de chaque participant.



Les ingénieurs de la connaissance

17/04/2026