

# 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

---

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



Les ingénieurs de la connaissance

01/06/2026

## 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

01/06/2026

## **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

01/06/2026