

BOOSTER VOTRE BUSINESS avec la Méthode DISC

Objectifs de la formation

- Mieux se connaître et mettre des mots sur son fonctionnement
- Repérer ses atouts et ses freins par rapport au développement de son activité
- Travailler sa posture commerciale selon son profil et selon les différents types de clients

Objectifs pédagogiques

- S'approprier les fondamentaux de la Méthode DISC
- Identifier son mode relationnel pour mieux communiquer avec les autres
- Appliquer la méthode DISC dans ses actions commerciales

Public visé et prérequis

- **Public visé** : Entrepreneurs, Porteurs de Projet, Consultants, Coachs ayant un projet clairement défini. En cours de création de leur structure ou l'ayant déjà créée / En portage salarial ou membre de Coop, incubateurs, ...
- **Prérequis** : Aucun prérequis

Accessibilité

Isabelle Colas - VizéO Coaching est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.

Formation sur site chez le bénéficiaire : accès PMR selon modalités de l'entreprise.

Contenu de formation

S'approprier les fondamentaux de la Méthode DISC

1. Le Disc ou méthode des couleurs :
 - Origine et créateur de la méthode « William M. Marston »
 - Postulats de base
 - Découverte de la méthode des couleurs
2. Analyser les caractéristiques des 4 profils comportementaux :
 - Positionnement en fonction de l'environnement
 - Caractéristiques de fonctionnement
 - Identifier les besoins de chaque profil
 - Connaître les talents naturels

Identifier son mode relationnel pour mieux communiquer avec les autres

- Connaître ses dominantes de couleur
- Identifier celles de ses interlocuteurs
- Comprendre les points communs et les blocages possibles
- Repérer les déclencheurs de stress de chaque profil

Appliquer la méthode DISC dans ses actions commerciales

1. Gérer les différentes étapes de la démarche commerciale :
 - Identifier les grandes étapes d'une action commerciale
 - Connaître ses zones de confort et ses zones de risque
 - Mettre en place des actions correctives sur ses zones de risque
2. Se Préparer pour Vendre :
 - Comprendre les besoins et les leviers d'achat de chaque profil
 - Travailler mon Pitch selon le profil de mon interlocuteur

- Décliner mon argumentaire en 4 couleurs
- 3. Appliquer la Méthode DISC lors de ses entretiens de vente :
 - Comment intéresser son client lors du premier contact
 - Améliorer sa flexibilité relationnelle pour développer ses ventes
 - Adapter son argumentaire selon les besoins de son interlocuteur
 - Conclure une vente avec les 4 profils

La formation inclut le passage du questionnaire DISC :

Il doit être rempli en ligne par les participants 10 jours avant la formation.

Moyens prévus

- **Moyens pédagogiques :**
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques
Jeux de rôle représentatifs de cas standards
Analyse de cas et de situations issus du quotidien professionnel des participants
Exercices individuels et collectifs
- **Moyens techniques :**
Paper-board, vidéoprojecteur, support de formation fourni en version numérique en fin de formation, Synthèse de Profil DISC individuel remis en version papier.
- **Moyens d'encadrement :**
Isabelle COLAS, responsable de l'organisme de formation VIZEO COACHING depuis 2017. Formatrice spécialisée en accompagnement, management et communication, certifiée Méthode DISC et Forces Motrices (Assessments24x7), Coach professionnelle (certifiée par Agora Coaching), certifiée en ADVP, entretien DIVA, conseil en image, certifiée à l'intelligence émotionnelle par EIA group (Paul Ekman), EIQ et SAT.

Durée, période de réalisation et modalités de déroulement

- **Durée totale de la formation :** 1 journée soit 7 heures
- **Période de réalisation :** à déterminer
- **Délai d'accès à la formation :** possibilité d'une mise en place de la formation sous 3 semaines
- **Effectif minimum :** 6 personnes / **Effectif maximum :** 10 personnes
- **Horaires :** de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30
- **Modalité de déroulement :** Présentiel en inter ou intra-entreprises.
- **Lieu de formation :** à déterminer

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuille d'émargement signée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.
- Questions orales.
- Mises en situation.
- Questionnaire d'évaluation de la formation.
- Attestation individuelle de fin de formation.

Tarif

Formation INTER :

Financement société ou OPCO : nous consulter.

Entreprises hors sociétés de conseil et de formation : nous consulter.

Financement personnel ou auto entrepreneur : 790 € nets de taxe la journée

Formation INTRA :

Nous consulter pour devis comprenant l'adaptation au contexte de votre entreprise et du profil des stagiaires. Les tarifs sont indiqués nets de taxe.

Contact

Vous avez besoin d'avoir des informations complémentaires concernant la pédagogie de la formation (prérequis, contenu, ...) et/ou les aspects administratifs de la formation :

Contactez : Isabelle Colas – Tél : 06 61 52 06 74 – vizeocoaching@gmail.com