



**2 jours - 14H**

## Inter ou Intra entreprise

Groupes de 4 à 12 personnes

Possibilité de formations sur toute la France métropolitaine

Nous contacter pour toute demande de date.

Délai d'accès : 30 jours

## Tarifs

Intra-entreprise : nous contacter

Inter-entreprise : 950€ / personne

Nos formations peuvent être prises en charge en totalité ou pour partie par votre fonds de formation (OPCO). Contactez nous.

## A qui s'adresse cette formation ?

Tout professionnel amené à vendre des produits ou services en BtoB ou BtoC

## Quels sont les pré-requis ?

Avoir une expérience de la vente d'au moins 3 mois.

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre et la possibilité de le faire seront identifiés au cours d'un entretien préalable. Contactez-nous pour en parler

## Compétences professionnelles

A l'issue de la formation le participant sera en mesure de prendre en compte le profil de son client afin d'adapter sa communication et son argumentation.

## Objectifs pédagogiques

Analyser les fondamentaux du modèle Disc

Déterminer les points forts et points d'amélioration de son propre profil

Identifier les caractéristiques comportementales des 4 grands profils Disc

Déterminer les difficultés communicationnelles liées aux différences de profil à différentes étapes du processus de vente

Adapter son argumentaires aux préférences de son client pour mieux persuader.

## Suivi de l'exécution de la formation et des résultats

Feuille de présence signée par ½ journée

QCM écrit ou oral en cours et en fin de formation

Formulaire d'évaluation de la formation

## Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices de mise en pratique.

Livret remis au choix du stagiaire sous format numérique ou papier.

Rapport Disc remis au format numérique (sur option)

## Moyens techniques

Accès personnel à une plate forme pour passation du test Disc.

Salle de formation adaptée avec vidéoprojecteur, Paper-board et connexion internet.

## Formatrice



Karine BUFFARD

Formatrice indépendante et consultante Disc et PCM, J'accompagne les commerciaux vers une vente efficace et orientée Client.

## Contactez nous

[Contact@bekaformation.fr](mailto:Contact@bekaformation.fr)  
06.99.55.27.63