

Programme de la formation **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

PROGRESSENCE 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**

Le Disc ou méthode des couleurs :

- Origine et créateur de la méthode: William M. Marston
- Postulats de base
- Découverte de la méthode des couleurs

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**

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

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

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 à la fin du 2^{ème} jour de formation, Synthèse de Profil DISC individuel remis en version papier.
- **Moyens d'encadrement :** Stéphanie CARLIER, dirigeante de l'organisme de formation PROGRESSENCE depuis 2010, Formatrice spécialisée en accompagnement, management, vente et communication, certifiée au modèle DISC, Coach professionnelle certifiée, certifiée TOB (Théorie des Organisations d'Eric Berne). Consultante RH depuis 1998, titulaire d'un Master en Ressources Humaines (Institut de Gestion Sociale – 1995). Stéphanie CARLIER utilise le modèle DISC depuis 2009 et elle est Responsable du Centre de Certification Assessments24x7 sur la région Auvergne/Rhône Alpes.

Durée, période de réalisation et modalités de déroulement

- **Durée totale de la formation :** 1 journée soit 7 heures
- **Période de réalisation :** 22 octobre 2020
- **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 :** dans les locaux de PROGRESSENCE à Cailloux sur Fontaines OU dans un local à Lyon 1^{er}.

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 personnel ou autoentrepreneur : 650 € HT, soit 780 € TTC

Financement société ou OPCO : nous consulter.

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

Formation INTRA :

Nous consulter pour devis comprenant l'adaptation au contexte de votre entreprise et du profil des stagiaires.

Les tarifs sont indiqués en hors taxe. Une TVA de 20% s'applique sur nos prestations.

PROGRESSENCE est référencable Datadock pour une prise en charge par votre OPCO.



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 : Stéphanie CARLIER, Gérante – Tél : 06 08 50 91 02 – s.carlier@progressence.fr

Taux de satisfaction globale : 92 %

(avis apprenants 2019/2020)