



VENDRE AVEC LA MÉTHODE DISC 4COLORS®

Personnaliser les contacts clients pour plus d'efficacité

Apprendre à adapter sa communication au profil de son interlocuteur pour améliorer son taux de concrétisation

OBJECTIFS

Acquérir les méthodes et outils indispensables pour :

- Intégrer la méthode 4Colors® et la mettre en œuvre en situation de négociation et de vente
- Comprendre son fonctionnement pour ajuster ses réactions à celles des clients
- Savoir identifier le profil de ses clients, leur mode de communication préférentiel et leurs besoins pour être en symétrie avec eux



2 jours (14 heures)



Présentiel



Distanciel



INTRA : nous consulter
max. 10 apprenants

INTER : 920 € *
mini : 4 / maxi : 10 apprenants

À qui s'adresse cette formation ?

- Commercial sédentaire
- Télévendeur
- Assistant commercial

Aucun prérequis nécessaire

Moyens et techniques pédagogiques

- **Méthodologie** centrée sur l'apprenant
- **Séquences courtes** pour focaliser l'attention
- **Apprentissage ludique** (méthode Funny Learning)

Modalités d'évaluation

- **Auto-évaluations** (pré et post formation)
- **Mises en situation, jeux de rôle, quiz**
- **Activités pédagogiques** sur espace personnel

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. Mieux se connaître et identifier son style

- Origine et fondements de la méthode 4Colors®
- Présentation de la boussole
- Son profil 4Colors®

2. Optimiser sa démarche

- Les compétences comportementales
- Les compétences sociales
- Les 3 piliers de la méthode

3. Vendre en couleurs

- Reconnaître la couleur de ses clients
- Connaître les étapes de la vente en couleurs
- Argumenter en couleurs



ACCESSIBILITÉ

• Délai d'accès

Nos formations sont accessibles dans un délai de 30 jours à compter de notre prise de contact (sauf sessions à dates fixes).

• Situation de handicap

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les adaptations pédagogiques et matérielles nécessaires.

• Modalités d'inscription

1. Contactez-nous par téléphone (05 47 74 14 07) ou par mail (formation@happybusiness.fr).
2. Nous analysons vos besoins et validons vos prérequis afin de définir un parcours de formation adapté à votre situation au cours d'un entretien.
3. Nous vous envoyons votre devis de formation et toutes les informations pour finaliser votre inscription à la suite de cet entretien.