

La formation en résumé

Saviez-vous que 90% de la réussite professionnelle repose sur les compétences interpersonnelles, aussi appelées soft skills ? Ces compétences sont particulièrement cruciales lors de négociations ou lorsque vous devez convaincre vos interlocuteurs.

La méthode DISC ou 4Colors® à la fois simple et ludique, permet de déterminer la façon dont vous réagissez par rapport aux autres mais également la façon dont ils réagissent. Chaque client ou acheteur est une combinaison unique de 4 styles de comportements, illustrés par des couleurs pour une compréhension plus intuitive.

Identifiez votre profil parmi les 4 styles comportementaux, "dominance", "influence", "stabilité", "conformité", et faites en un atout pour mieux communiquer, mieux négocier et mieux vendre !

Cette formation comprend la **réalisation et l'analyse personnalisée de votre profil comportemental**, vous permettant ainsi de mieux comprendre vos interlocuteurs et d'adapter vos stratégies de communication et de vente pour maximiser votre impact.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser son propre style de communication à partir de son profil 4Colors® pour renforcer son efficacité commerciale et mieux communiquer
- Utiliser la méthode des couleurs DISC / des couleurs pour améliorer vos compétences en négociation : identification précise des motivations et attentes de vos interlocuteurs / clients / fournisseurs, adaptation de vos argumentaires et réponse aux objections
- Gagner en flexibilité et adaptabilité en fonction des situations parfois tendues et de vos interlocuteurs

Participants :

- Collaborateurs commerciaux en contact direct avec les clients
- Chargés de relations clients
- Acheteurs
- Toute personne devant convaincre ses interlocuteurs

Prérequis :

- Avoir complété avant l'entrée en formation son profil individuel de personnalité 4Colors®

Le contenu

Identifier et comprendre les couleurs de la communication

- Les 4 tendances : rouge / jaune / vert / bleu
- Repérer et distinguer les 4 styles comportementaux : "dominance", "influence", "stabilité" et "conformité"
- Identifier son propre style / couleurs (à partir du profil de personnalité 4Colors®)
- Comprendre ses préférences comportementales, ses zones de confort et d'inconfort

Comprendre les motivations et attentes des clients / interlocuteurs

- Les couleurs de nos clients / interlocuteurs et leurs attentes spécifiques
- La boussole du non verbal pour identifier la couleur des clients / prospects / interlocuteurs
- Les motivations des différents types de clients / interlocuteurs

Développer des argumentaires efficaces

- Réaliser des argumentaires en couleurs adaptés à chaque profil
- Maîtriser la méthode RECAP en couleurs
- Travailler sur le style de client / partenaire le plus opposé

Tarif : sur demande

Profil personnel 4 colors à prévoir



14 heures



2 jours



La durée et le contenu peuvent être adaptés en fonction de vos problématiques et besoins, nous consulter



Formation exclusivement sur-mesure



Profil 4 colors® inclus



Mises en situation

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Négocier ou vendre en couleur ou acheter « gagnant »

- Etre convaincu pour être convainquant
- Proposer la spécificité de son entreprise
- Transmettre l'enthousiasme
- Conclure efficacement

Gérer les situations difficiles en utilisant la méthode DISC

- Gestion du stress : le mien et celui de mes interlocuteurs
- Gestion des conflits clients

Mises en situation et application

Les + de la formation :

- Profil individuel de personnalité 4Colors® réalisé en amont de la formation, puis analysé et débriefé par l'intervenant certifié 4colors programs®, expert en communication, commercial et relation client
- Chaque participant repart avec son plan d'action individuel

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à la charte [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance

