

Booster ses ventes avec Arc En Ciel – DISC

Introduction

La formation initiale de 2 jours « Adapter sa communication avec Arc En Ciel - DISC » vous a permis **d'acquérir les fondamentaux** du modèle afin de mieux vous connaître, de mieux comprendre les autres et d'acquérir les premiers outils au service d'une communication générale à la fois positive et adaptative.

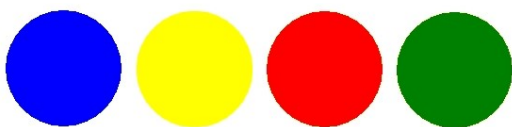
Dans cette nouvelle étape nous vous proposons à partir de ces fondamentaux de centrer le propos sur **la fonction commerciale**.

Les commerciaux pourront ainsi mieux connaître leur style naturel de vente et **identifier avec précision et rapidement** le profil de leurs interlocuteurs clients et ou prospects.

Chaque professionnel verra ainsi augmenter son efficacité dans toutes les étapes de la vente en déployant **des stratégies adaptatives gagnantes et éthiques**.

Grâce à une relation professionnelle ainsi optimisée **la fidélisation client s'en trouvera également renforcée**.

Arc en Ciel au service de l'excellence dans la vente.



Public

Tout commercial en poste ou en devenir.

Pré-requis

Avoir suivi la formation initiale de 2 jours : « Adapter sa communication avec Arc En Ciel - DISC ».
Maîtriser les techniques de la vente.

Modalités et délais d'accès

Nos prestataires hôteliers sont des établissements permettant l'accès des personnes à mobilité réduite.

Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.

Suite à l'organisation logistique, technique, pédagogique et financière lors des divers échanges et le devis et la convention signés, la formation peut se dérouler dans les 3 semaines calendaires suivantes.



Durée de la formation

1 jour

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier son style de vente préférentiel.
- Reconnaître chez les clients/prospects leurs principales caractéristiques « Couleurs ».
- Adapter son style de vente en fonction du client/prospect pour déployer des stratégies efficaces et éthiques tout au long des étapes de la vente

Compétences visées

- Connaissance des 4 styles de vendeur Arc En Ciel.
- Connaissance des forces et des faiblesses des 4 styles.
- Connaissances de ses forces, faiblesses et axes de progrès.
- Connaissance et reconnaissance de la couleur dominante des clients/prospects.
- Capacité à créer un climat de confiance dès le premier contact.
- Capacité à dérouler les étapes habituelles de la vente en tenant compte de la couleur dominante du client/prospect.
- Capacité à renforcer la fidélisation.

Fiche actualisée en janvier 2024

Méthode pédagogique

Pédagogie participative.
Apports théoriques et démonstration de l'animateur.
Exercices et ateliers pratiques.
Cartes interactives.
Profil AEC.

Moyen d'évaluation

Évaluation pratique et théorique avec l'outil digital KLAXOON.

Tarifs

Intra-entreprises:

1500 € HT, soit 1 627,50 € TTC pour un groupe de 10 apprenants maximum. (hors prestation hôtelière).

Inter-entreprise:

Particulier: 295 € HT*,
soit 303,50 € TTC par personne

Entreprise: 400 € HT*,
soit 434 € TTC par personne.

***Comprenant :** animation, supports pédagogiques, salle de formation, accueil petit déjeuner et pause café matin et apm.

Programme détaillé

7h réparties sur 1 jour / Accueil à partir de 8h00
Formation de 8h 30 à 12h 00 puis de 13h00 à 16h 30

1. Identifier les étapes de la vente

2. Identifier les différents types de vendeur

- Forces et faiblesses des couleurs dominantes dans les différentes étapes de la vente

3. Se situer personnellement

- Forces et faiblesses en tant que personne et dans son métier de commercial
- Détermination des axes de progrès

4. Découvrir et reconnaître la couleur dominante des clients

- Forces et faiblesses
- Comportement verbal (mots employés, questions posées)
- Comportement non-verbal (tonalité de la voix, gestuelle)
- Motivations dans un acte d'achat

5. Créer un climat de confiance

- Le premier contact

6. Comment être plus efficace dans la relation

- Ancien et nouveau modèle de vente

7. Renforcer la confiance en fonction de la couleur des clients

- L'importance de l'observation et de l'écoute



Organisation

Participants : min 4 personnes
max 10 personnes

PENDANT LA FORMATION

- Remise à chaque participant de son classeur pédagogique + Manuel théoriques + Fiches théorique + Manuel d'exercices vente.

A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Remise à chaque participant d'une attestation de formation.