

# DÉCRYPTER LE PROFIL ET LA COULEUR DISC DE VOS INTERLOCUTEURS POUR MIEUX VENDRE ET MANAGER

## MDG998

**1 jour**  
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Accélérer ses ventes.
- Améliorer ses performances managériales.
- Adapter son style comportemental pour plus d'efficacité et de fluidité dans ses relations et interactions.

### NIVEAU & PUBLIC :

Les agents immobiliers.  
**Prérequis** : aucun


### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum** : 25

### INTERVENANT(S) :

**Formateur** : Consultant spécialisé en marketing et Digital

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

### I - DÉCOUVRIR LA MÉTHODE DISC ET SES COULEURS

- Connaître les bases du DISC, ses objectifs et ses domaines d'application
- Comprendre le langage des couleurs
- Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

### II - DÉCRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

- Mieux se connaître en découvrant son propre profil
- Identifier votre mode de communication privilégié et son impact dans vos relations commerciales/humaines
- Comprendre votre fonctionnement en tant vendeur/manager

### III - RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AUX PROFILS DES AUTRES

- Reconnaître chaque profil : les mots, la voix, les gestes
- Identifier les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur
- S'adapter et se synchroniser à ses interlocuteurs (prospects, collaborateurs) selon les préférences comportementales

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

**TEST D'ÉVALUATION**  
**+ RÉPONSE AUX QUESTIONS**  
**+ REMERCIEMENT**