

WE-CAB555 DÉCRYPTER LE PROFIL ET LA COULEUR DISC DE VOS INTERLOCUTEURS POUR MIEUX VENDRE ET MANAGER



OBJECTIF(S)

- 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

SPÉCIALISATION

Les agents immobiliers.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

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

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

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



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap