

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

DURÉE
3H30

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

OBJECTIFS

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

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les agents immobiliers

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Emmanuelle Putaux



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

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.



PARTIE 2

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



PARTIE 3

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

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

