



VENDRE AVEC STYLE GRACE A LA METHODE DISC

Objectifs pédagogiques :

Augmenter votre adaptabilité comportementale durant l'entretien de vente pour augmenter votre taux de réussite.

Le profil vendeur

- La perception
- Les préférences de Jung : les 3 paires de préférences
- Introduction aux couleurs Insights (rouge, jaune, vert et bleu)

Le client

- Les différentes étapes de l'entretien de vente
- Reconnaître le style du client à travers des indices Les besoins du client : description des comportements des clients selon les couleurs Insights
- Cas pratique

SYNTHÈSE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud