

## Profilez grâce aux 4 couleurs du DISC pour mieux (vous) vendre et manager en univers TPE

### Objectifs :

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

### Date et durée :

Jeudi 30 mars 2023 de 9h à 12h30 (3,5h avec pause de 15 mn à 11h) en distanciel synchrone via le logiciel Zoom (un lien de connexion vous sera envoyé 48h avant le début de la formation)

### Prix par personne :

- Adhérent de France Gestion : 0 €
- Non-adhérent de France Gestion : 120 € HT

**Public concerné :** Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE, collaborateurs de cabinet comptable

**Intervenante :** Emmanuelle PUTAUX, consultante-formatrice en marketing et digital

### Pré-requis :

Aucun

### Moyens techniques et pédagogiques :

#### Techniques :

- Accès à une plateforme de visioconférence Zoom après envoi d'un lien et d'un code de connexion

#### Pédagogiques :

- Etudes de cas concrets
- Exposés théoriques
- Conseils pratiques
- Mise à disposition en ligne de supports à la suite de la formation

### Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

### Validation des acquis :

Le formateur vérifiera que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

#### Durant la formation :

- Exercices / Reformulation / Questionnement
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité du stagiaire

#### A l'issue de la formation :

- Questions orales et réponses
- Tour de table
- Réalisation d'un quiz digital et ludique à l'issue de la formation

### Qualité et évaluation de la formation :

- Une grille d'évaluation sera remise à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

### Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villos, responsable formation

- [Francis.villos@france-gestion.fr](mailto:Francis.villos@france-gestion.fr) / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

### Programme :

#### 1<sup>ère</sup> partie – Découvrir la méthode DISC et ses couleurs

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

#### 2<sup>ème</sup> partie – Décrypter son propre style comportemental

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

#### 3<sup>ème</sup> partie – 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
- Anticiper les tensions et difficultés relationnelles selon les préférences comportementales