



# Mieux se connaître pour mieux vendre

## PERSONNES CONCERNÉES

La formation est destinée aux personnes désirant développer leurs compétences en vente que ce soit en BtoC ou en BtoB, pour la vente de produits et/ou de services, quel que soit le secteur d'activité et la taille de l'entreprise ou du centre de profit.

## PRÉ-REQUIS

La participation à cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques au regard du public auquel elle s'adresse.

## PRÉSENTATION ET POINTS FORTS

La formation vise à découvrir la méthode DISC. L'une des clés de succès de tout commercial est de décrypter son interlocuteur et d'identifier ses leviers de motivation. Dans cette perspective, la méthode DISC est un formidable outil, simple à utiliser pour mieux comprendre son client ou prospect.

## COMPÉTENCES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Cerner les enjeux de l'outil DISC dans le milieu professionnel (l'orientation de l'énergie ; les modes de perception ; les critères de décision).
- > Reconnaître le Profil DISC des différents types de prospects et clients dans (les préférences personnelles, le fonctionnement de chaque type, les atouts et les faiblesses potentielles, le chemin de développement personnel).
- > Accélérer et optimiser ses ventes avec le DISC (s'appuyer sur le DISC pour développer son assertivité, accompagner avec pédagogie son client avec le DISC ; adapter les 4 phases progressives de la vente aux profils DISC : contacter, connaître, convaincre,

## PROGRAMME

### MODULE I : La découverte du modèle DISC

- > Cerner les enjeux de l'outil DISC dans le milieu professionnel.
- > L'orientation de l'énergie.
- > Les modes de perception.
- > Les critères de décision.

### MODULE II : Explorer les différents types de personnalités selon le DISC

Reconnaître le Profil DISC des différents types de prospects et clients dans :

- > Les préférences personnelles.
- > Le fonctionnement de chaque type.
- > Les atouts et les faiblesses potentielles.
- > Le chemin de développement personnel.

### MODULE III : Accélérer et optimiser ses ventes avec le DISC

- > S'appuyer sur le DISC pour développer son assertivité.
- > Accompagner avec pédagogie son client avec le DISC.
- > Adapter les 4 phases progressives de la vente aux profils DISC : contacter, connaître, convaincre, conclure.
- > Améliorer le taux de signature de ses affaires avec le DISC.

## MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Exposés participatifs, déballages, discussions, échanges de pratiques, utilisation de jeux pédagogiques (physiques et digitaux) pour expérimenter le modèle. Transmission de supports pédagogiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail individuel sous forme d'analyse critique des dimensions du modèle DISC appliqué à la vente.

## RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

M. Michel KLEIN, docteur en sciences de gestion, enseignant-chercheur, EM Strasbourg. Membre du Laboratoire HUMANIS.

## ANIMATION

M. Samuel SCHALLER, intervenant à l'EM Strasbourg. 20 ans d'expériences en direction commerciale, conseil et formation, entre plusieurs cultures, lui ont permis d'arriver à un constat fort : si l'expérience en formation est immersive, interactive et multi-sensorielle, la richesse des émotions provoquées engagera le participant favorisant l'ancrage des savoirs.

### STAGE INTER ENTREPRISES

**Durée : 1 jour**

**En 2024**

Référence SGY24-1606A  
le 19 décembre 2024

**En 2025**

Référence SGY25-1606A  
le 19 novembre 2025

**Tarif**

525 €

pour toute inscription avant  
le 31 juillet 2025.

**Lieu**

Ecole de Management  
Strasbourg  
61 Avenue de la Forêt Noire  
67085 Strasbourg Cedex

### STAGE INTRA : NOUS CONSULTER

## Renseignements et inscriptions

Sophie GUY

Tél : 03 68 85 49 92

Sauf les vendredis  
s.guy@unistra.fr

## Nature et sanction de la formation

Cette formation constitue une action d'adaptation et de développement des compétences. Elle donne lieu à la délivrance d'une attestation de participation. Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des stagiaires ainsi que l'atteinte des objectifs de formation (connaissances, compétences, adhésion, confiance) selon les niveaux 1 et 2 du modèle d'évaluation de l'efficacité des formations Kirkpatrick.