



Mieux se connaître pour mieux manager une équipe commerciale

PERSONNES CONCERNÉES

La formation est destinée aux personnes désirant développer leurs connaissances et compétences concernant le management des équipes, et tout particulièrement des équipes commerciales.

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

Cette formation permet de découvrir ses comportements, les comportements de ses collègues et de ses équipes avec la méthode DISC. Au travers d'analyses, les outils d'évaluation comportementale utilisés dans le modèle DISC permettent de dynamiser les performances individuelles et collectives et l'efficacité de chacun dans l'entreprise.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Identifier le profil comportemental de chaque collaborateur à l'aide du modèle DISC, afin d'adapter sa posture managériale aux spécificités de chacun.
- > Analyser les leviers de motivation et les modes de communication de son équipe pour instaurer des relations managériales efficaces et personnalisées.
- > Valoriser les différences individuelles pour renforcer la cohésion et la performance collective dans une équipe commerciale.
- > Adapter son style de management aux situations complexes en mobilisant les outils du modèle DISC pour maintenir un climat de travail constructif.

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 collaborateurs, 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 : Comprendre le type de personnalité de son interlocuteur

Comprendre ce qui anime mon interlocuteur

- > Ce qui le dynamise
- > Comment il traite l'information
- > Comment il décide
- > Son mode préférentiel de communication

MODULE IV : Développer son efficacité relationnelle

- > Valoriser les différences individuelles
- > Utiliser ces différences de manière constructive
- > Optimiser son style de management
- > Appliquer le modèle aux situations difficiles
- > Appliquer le modèle au fonctionnement de son équipe

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 au management d'une équipe commerciale.

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

Tony VALENTINI, enseignant-chercheur, domaine marketing et système d'informations, EM Strasbourg. Membre du Laboratoire Humanis.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

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 2025

Référence SGY25-1609A
le 20 novembre 2025

En 2026

Référence SGY26-1609A
le 20 novembre 2026

Tarif

537 € pour toute inscription
avant le 31 juillet 2026.

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.