



Programme de formation : **Vendre en couleurs®**

Vendre avec impact en respectant sa personnalité et celle de ses clients

Informations générales

- **Durée** : 1j + 1 j (14 heures)
- **Format** : Présentiel / Intra-entreprise
- **Public concerné** : Dirigeant·e·s, entrepreneur·e·s, commerciaux, indépendants en contact avec la clientèle
- **Prérequis** : Aucun, mais une expérience de la relation client est un plus
- **Accessibilité** : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter pour adapter les modalités)

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier leur propre **style de communication commerciale** via la méthode DISC – 4Colors®
- Analyser et reconnaître les profils comportementaux de leurs interlocuteurs (clients, prospects...)
- Adapter leur **argumentaire et posture de vente** en fonction du profil client
- Mieux gérer les **objections, résistances et tensions** dans la relation commerciale
- Développer une **posture de vente plus fluide, plus humaine et plus performante**

Compétences visées

- Mieux se connaître en situation de vente
- Maîtriser les fondamentaux du modèle DISC – 4Colors®
- Identifier les besoins et attentes des différents profils d'acheteurs
- Adapter sa communication verbale et non verbale
- Structurer un argumentaire de vente personnalisé et impactant
- Conclure plus efficacement en s'appuyant sur la relation de confiance

Contenu pédagogique

Jour 1 – Se connaître & comprendre les clients

- Découverte des 4 profils comportementaux (rouge, jaune, vert, bleu)
- Décryptage du profil DISC personnel (test & débrief)
- Mécanismes de décision & motivations selon les profils
- Initiation à la lecture comportementale (verbal / non verbal)
- Exercices de mises en situation : adapter son discours

Jour 2 – S'entraîner à vendre en couleurs

- Argumenter selon les 4 profils (la méthode RECAP colorée)
- Répondre aux objections selon les motivations profondes
- Jeux de rôle : vendre à un client opposé à son propre profil
- Atelier : construire son pitch personnalisé
- Plan d'action personnel : "Mes prochaines ventes en couleurs"

Modalités pédagogiques

- Méthodes actives et participatives
- Profil DISC 4Colors® individuel remis à chaque participant
- Mises en situation, jeux, études de cas, échanges en binômes
- Support pédagogique et fiche de synthèse remis à l'issue

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique (profil DISC)
- Évaluation formative via mises en situation
- Évaluation finale : cas pratique + plan d'action individuel
- Questionnaire de satisfaction et attestation de fin de formation

Lieu & cadre

Formation proposée dans un cadre naturel en Bretagne (l'Étang de Vie), avec hébergement en pension complète, cuisine maison à base de produits locaux, bio et de saison. Une expérience immersive favorisant l'ancrage et la transformation ou dans vos locaux.

Financement & prise en charge

- Formation **éligible aux financements OPCO / Plan de développement des compétences**
- Dossier sur demande – accompagnement possible pour le montage