

# SUCCES INSIGHT : UTILISER LA ROUE DES COULEURS POUR BOOSTER SES VENTES

VN106

2 jours (14h) 1 410,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Adapter son style à celui de son client et augmenter significativement sa performance commerciale • Mieux connaître son fonctionnement au travail pour booster ses ventes • Mieux comprendre le comportement de ses clients, leurs attentes, leurs motivations • Communiquer avec ses clients en s'adaptant à leurs codes

## Profil Stagiaire(s)

Cette formation Commerce s'adresse à toute fonction commerciale

## Pré-requis

Une expérience commerciale d'une année est souhaitable. Elle vous permettra de mieux appréhender des situations vécues et de trouver des solutions pour de futurs profils identiques

## Profil animateur(s)

Cette formation Commerce est animée par un expert en communication commerciale

new

## PROGRAMME

### Le principe de la « roue des couleurs »

- Comment se définir et définir son comportement ?
- Comment définir son client ou son collègue ?
- Comment se comporter face à une autre personne ?
- Quelle est sa façon de communiquer ?
- Vers qui suis-je naturellement attiré et vers qui suis-je en difficulté ? Pourquoi ?
- L'important de mieux connaître les autres pour mieux s'y adapter

### Déterminer ses propres couleurs

- Auto évaluer son profil
- Analyser ses résultats individuels :
  - . son comportement
  - . sa communication
  - . sa relations aux autres

### Reconnaître le profil d'un individu

- Etudier :
  - . son vocabulaire, son rythme des phrases, son ton
  - . sa gestuelle
  - . son comportement
- Poser les bonnes questions au bon moment

### Communiquer avec un profil donné

- Préparer son entretien en fonction du type de profil
- S'adapter au style de son client ou de son collaborateur
- Accélérer ou freiner son débit de parole
- Détailler ou aller à l'essentiel
- Adopter un comportement distant ou de proximité

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demos.fr

## Nos sessions

16 - 17 sept. 2021 : Paris / A  
Distance

15 - 16 nov. 2021 : Paris / A  
Distance

# SUCCES INSIGHT : UTILISER LA ROUE DES COULEURS POUR BOOSTER SES VENTES

VN106

2 jours (14h) 1 410,00 €<sup>HT</sup>

## Méthode pédagogique

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

## Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

## Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.