

— VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

Décoder pour Conclure

Lire son client à travers le DISC et les masques de personnalité pour adapter sa posture de vente, désamorcer les objections et conclure au bon moment.

DURÉE
2 jours · 14h

FORMAT
Intra ou inter

PARTICIPANTS
Jusqu'à 8 pers.

FINANCEMENT
Éligible OPCO

Objectifs pédagogiques

CONNAÎTRE	Identifier les 4 profils DISC et les 5 masques de personnalité chez un client.
COMPRENDRE	Expliquer comment chaque profil réagit face à une proposition commerciale.
APPLIQUER	Utiliser la Double Lecture Manence pour adapter son argumentaire de vente.
ANALYSER	Diagnostiquer la nature réelle d'une objection commerciale.
ÉVALUER	Choisir le bon moment et la bonne posture pour conclure une vente.
CRÉER	Élaborer sa propre stratégie de négociation adaptée à chaque profil client.

Itinéraire pédagogique

01 Décoder le client — DISC et masques appliqués à la vente

7h

- Identifier le profil comportemental d'un client en situation réelle
- Adapter son argumentaire selon le profil DISC identifié
- S'exercer sur des cas de vente apportés par les participants

02 Désamorcer les objections et conclure

7h

- Distinguer une objection de principe d'une objection de fond
- Choisir le bon moment pour conclure selon le profil client
- Construire sa propre stratégie de négociation

Public & modalités d'accès

Public concerné

- Commerciaux et négociateurs
- Responsables commerciaux
- Dirigeants

Prérequis & accès

Aucun prérequis nécessaire.

Nous contacter au 06 37 68 27 05 ou par mail à arnaud.manence@outlook.fr — mise en place sous un délai de 2 mois, ou sur demande.

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel, salle équipée en tables en U, paper board, vidéoprojecteur
- Documents pédagogiques (apports théoriques, outils, exercices) remis à chaque bénéficiaire
- Pédagogie active : mises en situation, cas réels apportés par les participants

Moyens d'encadrement



Arnaud Martinet

Gérant du cabinet Manence — 25 ans de management commercial et d'animation de réseau

- Certificat Master Coach International
- Certification Institut Français de la Sophrologie
- Certification Formateur professionnel

Modalités d'évaluation et de suivi

- Test de positionnement en début de formation
- Feuilles de présence signées par demi-journée (bénéficiaire et formateur)
- Questionnaire de satisfaction et test de validation des acquis en fin de formation
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation
- Bilan à froid à 2-3 mois pour mesurer l'impact réel sur le terrain

Organisation & tarifs

1 550 € HT

par jour, forfait jusqu'à 8 pers.
(+90 €/pers au-delà)

3 100 € HT

forfait intra-entreprise, les 2 jours

Nous contacter

tarif inter-entreprise

Accessibilité handicap — Manence peut proposer des aménagements techniques, organisationnels et pédagogiques pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

Manence — SIRET 88148963700010 — Déclaration d'activité n°75170315717 auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine.