

## Méthode des couleurs dans la vente

### Objectifs

Développer sa performance commerciale en adaptant encore mieux sa façon de communiquer au style comportementale de son client.  
Recentrer la relation commerciale sur le client suivant son mode de fonctionnement.

### Pré-requis

Expérience de la vente ou de la relation client.

### Programme

Comprendre le modèle DISC : les 4 différents styles comportementaux, les caractéristiques, les besoins spécifiques de chaque type comportemental.

Découvrir mon profil comportemental et ses implications dans la vente.

Savoir repérer rapidement les couleurs de mon prospects ou client.

Utiliser la méthode du DISC pour adapter ma communication au profil repéré chez mon client.

S'entraîner à adapter mes techniques de vente suivant la couleur principale de mon client, pour chaque étape de la vente : prise de contact, découvertes des besoins, argumentations, réponse aux objections, conclusion et fidélisation des clients.