S'adapter au profil et à la personnalité de son interlocuteur

Version mise à jour : Novembre 2026 · v2026-11

PUBLIC CONCERNÉ

- Attachés commerciaux
- Chargés d'affaires
- Chefs des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires

COMPÉTENCES VISÉES

Adapter sa communication commerciale à la personnalité de chaque client pour gagner sa confiance et renforcer son impact.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES INTERMÉDIAIRES

Au fil des séquences, le participant sera capable de :

- Identifier son propre profil DISC
- Repérer le profil de son interlocuteur à partir de ses comportements verbaux et non verbaux
- Distinguer profils naturels et adaptés, ainsi que les forces motrices
- Adapter son discours et ses présentations aux 4 profils

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES FINAUX

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier son propre profil de communication selon la méthode DISC et en reconnaître les atouts et les limites.
- Observer et analyser les comportements de son interlocuteur pour repérer son profil dominant et ses besoins relationnels.
- Adapter sa communication verbale et non verbale pour créer une relation de confiance et renforcer son impact commercial.

MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ÉVALUATION

Toute demande d'inscription fait l'objet d'un entretien de cadrage pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.

Évaluation : Fiche de positionnement individuel en amont de la formation. Autoévaluation et observation en situation (mises en scène, grilles critériées). Évaluation à chaud et à froid à 3 mois par questionnaire.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE ET FINANCEMENT

Reconnaissance : Formation non certifiante (sans certification RNCP ni RS). Un certificat de réalisation est remis à chaque participant à l'issue de la formation.

Financement : Financement par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise, selon ses critères. Formation non éligible au CPF.

Prérequis
Aucun

Effectif
4 à 8 participants

Déroulement
Présentiel, intra-entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Lieu
Dans les locaux de l'entreprise

Dates
À définir avec l'entreprise

Tarif
À partir de 1 290 € HT la journée, hors frais de déplacement. Devis personnalisé sur demande.

Délai d'accès
20 jours en moyenne après validation du devis et de la convention

Accessibilité
Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec adaptation possible. Référent handicap : Yannick Orieux, yannick@negoforte.fr, 06 87 75 89 30.

Contact et inscription
Yannick Orieux, 06 87 75 89 30, yannick@negoforte.fr

Résultats
Indicateurs de résultats et méthode de calcul publiés sur negoforte.fr

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation, exercices pratiques et outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation en situation de travail (FEST)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique au format carte mentale

CONTENU

- La méthode DISC
- Définir son propre profil
- Identifier le profil de son interlocuteur
- Utiliser les 4 couleurs selon la situation
- Adapter son discours et ses présentations aux différents profils
- L'approche non verbale
- Les profils naturels et adaptés
- Les forces motrices