



PROGRAMME DE FORMATION

S'ADAPTER AU PROFIL ET LA PERSONNALITÉ DE SON INTERLOCUTEUR

Version mise à jour : Novembre 2025



Public concerné

- Attachés commerciaux
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires



Objectifs de la formation

- Identifier son propre profil de communication selon la méthode DISC et en reconnaître les atouts et 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 améliorer son impact commercial.



Modalités

- Toute demande d'inscription fait l'objet d'un **entretien de cadrage** pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.
- **Evaluation** : 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 par questionnaire de satisfaction



- Pré requis : Aucun
- Effectif : De 4 à 8 apprenants
- Déroulement : Présentiel
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Lieu : A définir (intra)
- Dates : A définir
- Tarif intra : à partir de 1 290 € HT la journée (hors frais de déplacement). Devis personnalisé sur demande
- Délai moyen d'accès : 20 jours après validation du devis et de la convention.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap avec adaptation possible

Référent handicap
yannick@negoforte.fr



Méthodologie

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation / Exercices pratiques / Outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation En Situation de Travail (F.E.S.T.)
- 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
- L'utilisation des 4 couleurs selon la situation
- Comment adapter son discours et ses présentations selon les différents profils
- L'approche non-verbale
- Les profils naturels et adaptés
- Les forces motrices