



Titre : [Formation manager / vendre avec les couleurs D.I.S.C.](#)

Comprendre les profils de personnalité grâce au modèle DISC permet aux managers et aux commerciaux d'adapter leur communication et leur approche pour plus d'efficacité. Cette formation offre des clés pour mieux se connaître, mieux comprendre les autres et maximiser la performance dans la gestion des équipes ou la relation client.

Durée : 7 Heures

Tarif : à partir de 1 000 € HT

Nombre de participants maximum : **10 Stagiaires**

Modalité de mise en œuvre : 15 Jours

Profils des stagiaires :

- Toute personne ayant à évoluer dans une fonction commerciale ou managériale
- Toute personne ayant une relation avec des subordonnés ou des clients

Prérequis :

- Pouvoir tester ses compétences avec ses équipes

Organisation :

Formation en présentiel, intra et inter-entreprise, qui a lieu dans des locaux adaptés, proches géographiquement de votre entreprise.

Accessibilité :

Cette formation est accessible à tous.

Vous avez besoin d'une aide ou d'un aménagement spécifique ? Nous nous engageons à trouver les solutions les mieux adaptées à votre handicap.

Financement :

La société LMTransition vous aide dans vos démarches de demande de prise en charge et vous accompagne dans la mise en place de votre formation sans frais supplémentaire.

Objectifs :

- Comprendre le modèle DISC et ses 4 profils comportementaux (Dominant, Influent, Stable, Consciencieux).
- Développer une communication adaptée pour mieux interagir avec ses interlocuteurs et réduire les incompréhensions.
- Appliquer le DISC dans un contexte professionnel : travail d'équipe, management, et relation commerciale.

Modalités pédagogiques :

Toutes nos formations sont montées de façon à alterner apports théoriques, travail d'introspection avec des exercices et mises en situations pour favoriser l'acquisition des compétences.



Modalités d'évaluation :

Un audit des stagiaires est réalisé en amont de la formation. Pendant ladite formation, des exercices pratiques et mises en situation de travail sont effectuées pour valider l'appropriation et la compréhension du contenu.

A l'issue de la formation, une évaluation globale est réalisée par chaque stagiaire pour valider bien valider avec lui l'atteinte des objectifs. Condition d'obtention de l'attestation d'acquisition est de 80 %.

De plus dans un souci d'amélioration continue de nos offres, un questionnaire de satisfaction à chaud est à remplir par chaque stagiaire à l'issue de la formation.

Programme :

Matin :

➔ Introduction au modèle DISC

Présentation du modèle DISC : origine et applications.

Découverte des 4 profils DISC :

- Dominant (Rouge) : orienté résultats.
- Influent (Jaune) : orienté personnes et relations.
- Stable (Vert) : calme, harmonieux.
- Conscientieux (Bleu) : méthodique, orienté tâches.

Réalisation d'un test simplifié pour découvrir son propre profil DISC.

Atelier interactif :

Reconnaître les comportements associés à chaque profil à partir de situations concrètes.

➔ Communication adaptée selon le DISC

Les attentes et besoins de chaque profil.

Les erreurs fréquentes dans la communication interpersonnelle.

Techniques pour adapter son discours et son comportement selon le profil DISC.

Atelier pratique :

Jeux de rôle : identifier un profil DISC et adapter sa communication en conséquence.

Après-midi:

➔ DISC et dynamique d'équipe

Identifier les complémentarités et tensions possibles entre les profils DISC.

Adapter son management en fonction des profils DISC présents dans son équipe.

Étude de cas : diagnostic d'une équipe fictive et ajustement des interactions.

➔ Application du DISC à la relation client

Comprendre les motivations et freins des clients selon leur profil DISC.

Techniques pour convaincre et fidéliser :

- Comment vendre à un "rouge" ou un "bleu".
- Adapter son argumentaire pour un "jaune" ou un "vert".

Mise en situation : simulation de scénarios commerciaux.

En 2025 nous avons accompagné 4 Stagiaires sur cette formation avec une note globale de satisfaction de 9/10

Taux d'assiduité 100 % et Taux de réussite 100 %