

FORMATION CAP VENTE



**COMPRENDRE
ANALYSER
PRATIQUER**

catherine.michaud@gostandup.fr
06 75 05 50 04

"Hébergée et soutenue par Cdp 49
OF certifié Qualiopi"



ENTREPRENEURS & COOPÉRATEURS

"Accompagnée, hébergée, soutenue par
Cdp49 OF certifié Qualiopi"

CAP VENTE
3 Modules de 3H
**COMPRENDRE
ANALYSER
PRATIQUER**

Prérequis

- Ouverture d'esprit pour les exercices pratiques et les mises en situation
- Désir de mieux comprendre son style de communication et celui des autres
- Passation du profil DISC et FM individuel VENTE entre module 1 et 2

L'accent est mis sur la compréhension pratique des différents styles comportementaux à travers des démonstrations vivantes et des exercices participatifs.

Passation et remis des profils DISC individuels VENTE lors de la formation

CAP VENTE
**Formation disponible en
inter et en intra-
entreprise 10 pers. max.**

Modalités d'Évaluation

- Quiz de validation des connaissances DISC post module 1
- Évaluation continue lors des mises en situation du module 3
- Grille d'observation comportementale lors des jeux de rôle
- Analyse en collectif des fonctions clés

Résultats Attendus

- Intégration pratique du modèle DISC
- Amélioration de l'intelligence relationnelle
- Développement de l'agilité commerciale
- Renforcement de la confiance en soi
- Optimisation de l'impact commercial



CAP VENTE

MODULE 1

COMPRENDRE

3H



CAP VENTE

MODULE 2

ANALYSER

3H

CAP VENTE

MODULE 3

PRATIQUER

3H

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux des modèles DISC et Forces Motrices
- Reconnaître les caractéristiques observables de chaque profil
- Comprendre les clés de communication avec chaque profil

Déroulé

- Introduction et tour de table (15 min)
- Conférence-spectacle interactive (45 min)
- Session questions-réponse (1h)
- Exercices d'appropriation (45 min)
- Quiz d'évaluation (15mn)

Objectifs Pédagogiques

- Reconnaître comment votre style comportemental influence votre approche de la vente
- Comprendre vos forces et points de vigilance dans la relation client et élaborer des stratégies d'adaptation

Phase 1 : Auto-Évaluation guidée (3h)

- Découverte de chaque profil individuellement en focusant sur les points suivants : Forces, Points de Vigilance, Profils opposés
- Mise en place d'un plan de développement individuel

Phase 2 : Consultation Individuelle (18 mn/pers)

- Focus points à développer

Objectifs pédagogiques

- Développer votre agilité relationnelle en situation de vente
- Adapter votre communication aux différents styles de clients
- Gérer les situations commerciales complexes avec plus d'aisance
- Appliquer les techniques d'écoute active dans la découverte des besoins

Déroulé

- Initiation à l'improvisation (1h30)
- Mise en Situation DISC (1H30)

Débriefing structuré sur :

- Les apprentissages clés
- Les points d'amélioration identifiés
- Feedback personnalisé