



Les clés pour booster les ventes avec les couleurs®

S'adapter à chaque personnalité pour améliorer ses performances

2 JOURS

E ▶ START + E ▶ COACH

1 410 € HT



- 1
COMPRENDRE
LE LANGAGE
DES COULEURS
- 2
DÉTECTER LE
PROFIL COULEUR
DE MON
INTERLOCUTEUR
- 3
PERSONNALISER
POUR
CONVAINCRE
- 4
BOOSTER
SON CLOSING
- 5
COLORER
SON SUIVI

E ▶ START®
docendi.com



AVANT, JE M'ENGAGE Je me connecte sur mon espace privé via mon appli docendi ou docendi.com. Je démarre mon parcours digital interactif : training game, vidéo, référentiel de compétences. Mon animateur reçoit mon pass estart et mes objectifs personnels.

2 JOURS
de présentiel
en salle



J'ACQUIERS
5 COMPÉTENCES-CLÉS

PROGRAMME

Séquence Objectifs Personnalisés
Je m'engage avec l'animateur sur l'atteinte de mes objectifs personnels.



Via mon appli docendi, j'évalue ma progression et constitue mon plan d'action en notant mes engagements à la fin de chaque compétence-clé.

Comprendre le langage des couleurs

1

1^{ER} JOUR

Découvrir les comportements-clés par couleur

- ▶ Les 4 profils : bleu, vert, jaune, rouge
- ▶ Le mode de fonctionnement de chacun
- ✂ **JEU : Jouer les 4 profils**

Identifier son profil personnel

- ▶ Analyse de sa dominante et style de communicant
- ▶ Style adapté et style naturel
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Profil personnel Arc en ciel®**



Validation : Challenge inter équipes

Détecter le profil couleur de mon interlocuteur

2

Découvrir les motivations d'achat

- ▶ Quelles attentes pour quelle couleur ?
- ▶ Les techniques de communication adaptées
- ✂ **ACTION : Jeu des 4 familles « Moteurs »**

Identifier les freins

- ▶ Quels freins pour quelle couleur ?
- ▶ Comment lever les freins
- ✂ **ACTION : Jeu des 4 familles « Freins »**

Détecter la couleur par le questionnement

- ▶ Les questions magiques pour cibler
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Reconnaître les 4 profils**



Validation : Challenge inter équipes

3

2^E JOUR

Personnaliser pour convaincre

Mener une découverte adaptée

- ▶ Le questionnement « détective »
- ▶ La reformulation « secure »
- ✂ **OUTIL-CLÉ : L'entonnoir en couleur**

Adapter son argumentaire à la couleur

- ▶ Les arguments « Waouh » par couleur
- ▶ Les bénéfices attendus de chaque couleur
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Méthode CAB**



Validation : Mises en situation

Booster son closing

Lever les objections

- ▶ La transformation de l'objection en question
- ▶ Le traitement par la valse à 4 temps
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Méthode TOQ**

Oser oser

- ▶ Le verbatim associé à la couleur
- ▶ L'accompagnement vers l'engagement
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Poser « LA » bonne question**



Validation : Mises en situation

Colorer son suivi

Consolider la relation

- ▶ Les « best practice » de la relation client
- ▶ La solution gagnant/gagnant avec chaque couleur
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Le DESC**

Fidéliser durablement

- ▶ Définition de la fidélité
- ▶ L'anticipation, l'innovation et la force de proposition
- ✂ **TRAINING : Mises en situation**



Validation : Co-challenge
Je m'engage : mon plan d'action

Accessible aux...

responsables commerciaux, commerciaux, attachés commerciaux, chargés de développement souhaitant adapter leurs entretiens de vente au profil de personnalité de leur interlocuteur.

INTER

PARIS 2 JOURS 2020

FÉV.	JUIN	SEPT.	NOV.
4 5	4 5	23 24	17 18

S'INSCRIRE

REF. 0617 C

Bulletin d'inscription p.133

☎ 01 53 20 95 04

✉ inscription@docendi.fr

🌐 www.docendi.com

E ▶ START + 2 JOURS + E ▶ COACH
chaque participant bénéficie de l'appli docendi

Prix : 1 410 € HT

Forfait repas Paris 49 € HT



Profil personnel
Arc en Ciel® 120 € HT

→ Chaque participant remplit en amont un questionnaire et reçoit son Profil Personnel Arc en Ciel®. L'animateur certifié apporte un éclairage personnalisé.

INTRA

POUR OBTENIR UN DEVIS
intra@docendi.fr

POUR ÉTUDIER
VOTRE PROJET
01 53 20 44 44
intra@docendi.fr

E ▶ COACH®
docendi.com



APRÈS, JE SUIS ACCOMPAGNÉ(E) J'accède à mon centre de ressources sur mon espace privé via mon appli docendi ou sur docendi.com. Je bénéficie de 5 credit coaching. Je reçois des boosters pour m'inciter à réaliser mes engagements.