

# Comportements Gagnants First M.I.

Une formation puissante, ludique, originale, valorisante pour mieux communiquer avec ses clients, ses collègues et faire plus de ventes

## *Programme détaillé*

### **1. Réalisation d'un questionnaire online pour préparer votre profil**

- Envoi d'un questionnaire en amont de la formation en présentiel
- 20 minutes en moyenne pour répondre « tranquillement » à ces questions à choix multiples

### **2. Les avantages du D.I.S.C.**

- Comment est-ce que je suis perçu par les « autres » ? Comment s'adapter si l'on n'a pas conscience de la façon dont ceux qui nous connaissent nous décrivent ?
- Comment identifier dès le début d'une relation commerciale les modes de communication, les comportements qui vont bien fonctionner et ceux qui vont au contraire vous éloigner des clients et...de la vente.
- Comment s'adapter aux différents profils tout en gardant sa personnalité et sa sincérité ?
- Comment gérer dans un couple d'acheteurs les différences entre les deux ?
- Comment accélérer la découverte et montrer rapidement aux clients que vous les avez compris ?
- Comment présenter le projet en mode de vie en employant, les mots, les expressions, et le rythme adapté à vos clients
- Comment gérer la vitesse à laquelle obtenir les accords et la conclusion et ne pas déjouer en cherchant à obtenir la conclusion sous une forme inadaptée

### **3. Cas pratiques en groupes et en sous-groupes adaptés aux métiers exercés et à l'environnement professionnel**

- Des exercices rapides et ludiques
- De la cohésion de groupe
- De l'amusement et de la compréhension de son fonctionnement et de celui des autres

### **4. Remise de leurs profils à chacun des participants**

### **5. Débriefing et explication des profils pour mieux les utiliser**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL : 2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL : 4 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT : Satisfaction client 2023 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES : 9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

**MULTISCORE**  
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré  
75008 PARIS

Tél : 01 44 71 36 07

[info@multiscore-formation.fr](mailto:info@multiscore-formation.fr)

[www.multiscore-formation.fr](http://www.multiscore-formation.fr)

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap  
Philippe Fauré  
[philippe.faure@multiscore-formation.fr](mailto:philippe.faure@multiscore-formation.fr)

Connection (formations distanciel)  
Gino Lazzaro  
[gino.lazzaro@multiscore-formation.fr](mailto:gino.lazzaro@multiscore-formation.fr)

## Objectifs de la formation

- Savoir comment on est perçu
- Cerner rapidement le profil des prospects
- S'adapter pour être plus efficace et vendre +

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Vous connaissez déjà la méthode de vente en maison individuelle et souhaitez progresser
- Vous souhaitez mieux identifier vos propres talents, motivations, modes de fonctionnement et améliorer votre relation à l'autre.
- Vous avez compris que la gestion de la relation humaine est la clef de la réussite et non la technicité

## Tarification comprenant :

- Un test online préalable de profil DISC émotionnelle réalisé en amont de la formation

*(Questionnaire d'environ 20 minutes à réaliser au maximum 2 jours avant le jour de votre formation afin que nous puissions vous fournir vos profils à l'issue de celle-ci.)*

- La remise du résultat du test réalisée sur 36 pages
- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielles)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

## Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnels de la maison individuelle ;

- Les directeurs/trices d'agence
- Les vendeurs

## Animation

Philippe Fauré

## Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

## Document remis

Document de synthèse du questionnaire « DISC »

Support de présentation