



Préparé par :
HORIZON ENTREPRISE
Amélie ARCHEN

ATELIER

MIEUX VENDRE : S'ADAPTER AUX PROFILS CLIENTS.

Utiliser le DISC pour adapter son discours et améliorer sa performance commerciale.

Un atelier professionnalisant pour aider les étudiants à adapter leur communication face à différents interlocuteurs : clients, recruteurs et équipes projets.

Informations clés :

Durée : Une demi-journée

Format : Atelier de sensibilisation interactif

Modalités : Présentiel ou webinaire

Public concerné : Étudiants en école de commerce, en formation supérieure ou en parcours professionnalisant.

Pourquoi proposer cet atelier :

- Comprendre les profils d'interlocuteurs (clients, recruteurs, équipes).
- Adapter sa communication pour gagner en impact.
- Développer une posture professionnelle dès les premières expériences.

Approche pédagogique :

- Outils directement applicables (entretiens, stages, projets).
- Cas concrets issus du terrain professionnel.
- Mises en situation école et entreprise.
- Décryptage en temps réel et plan d'action personnalisé.

Au programme de l'atelier :

- Identifier les profils **DISC**.
- Adapter sa communication selon les situations (vente, entretien, projet).
- S'entraîner avec des mises en situation concrètes.
- Gérer les profils mixtes et affiner son adaptation.
- Construire un plan d'action applicable immédiatement.

Bénéfices pour :

Pour les étudiants :

- Plus d'aisance à l'oral et en entretien.
- Meilleure adaptation aux différents interlocuteurs.
- Communication plus claire et impactante.

Pour l'école :

- Étudiants plus professionnalisés.
- Compétences relationnelles renforcées.
- Meilleure employabilité.