



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 court pour mieux comprendre les profils clients et ajuster sa communication afin d'optimiser son impact et améliorer sa performance commerciale.

### Informations clés :

**Durée :** Une demi-journée

**Format :** Atelier de sensibilisation interactif

**Modalités :** Présentiel ou webinaire

**Public concerné :** Tous les collaborateurs et professionnels en entreprise

### Pourquoi proposer cet atelier :

- Mieux comprendre les attentes réelles des clients.
- Adapter son discours pour convaincre plus rapidement.
- Éviter les erreurs de communication qui font perdre une vente.
- Gagner en impact dès les premiers échanges.
- Augmenter son taux de transformation.

### Au programme de l'atelier :

- Identifier rapidement le profil client.
- Adapter son discours selon les profils **D**, **I**, **S** et **C**.
- Comprendre les leviers d'achat propres à chaque profil.
- S'entraîner avec des mises en situation concrètes.
- Gérer les profils mixtes et affiner son adaptation en situation réelle.
- Construire un plan d'action individuel.

### Approche pédagogique :

- Outils directement applicables en rendez-vous client.
- Cas concrets issus du terrain commercial.
- Mises en situation réalistes.
- Décryptage des comportements clients en temps réel.
- Plan d'action personnalisé.

### Bénéfices pour l'entreprise :

- Augmentation du taux de transformation.
- Meilleure compréhension des besoins clients.
- Discours plus impactant et adapté.
- Réduction des objections.
- Meilleure efficacité en rendez-vous.
- Plus de confiance dans la posture commerciale.