

**DISCover® (14h) - Formation DISC vente**

Test méthode DISC inclus, formation Qualiopi

Maîtrisez la psychologie client et les soft skills clés pour booster votre développement commercial.

[Réserver un RDV découverte](#)**Finançable par OPCO, FNE, CPF**

Influent|



Vendre à tout le monde de la même façon, c'est courir à l'échec. Cette formation DISC apprend à identifier le profil de chaque décideur et à adapter son message pour convertir plus. Le modèle DISC améliore la relation client et aide à rassurer, convaincre, fidéliser.

Témoignage client

*"Une formation interactive et engageante, je mets 9 sur 10."*

Débora Beaumont-Guelfucci - Commerciale sédentaire

Bénéfices de la formation DISC vente

- Convaincre mieux

Adaptez votre **argumentaire** et votre tonalité selon le **profil DISC** et la **psychologie client**.

- Favoriser la co construction

Obtenez des **closing** plus naturels en dialoguant avec tout type de clients plus facilement.

- Leadership commercial

Devancez la concurrence avec un **relationnel approfondi** sur vos comptes clés.[Réserver un RDV découverte](#)

Ils ont choisi notre formation

Team Link est un organisme certifié Qualiopi basé à Paris depuis 2022.



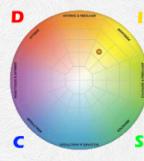
IA et méthode DISC appliquée à la vente

Notre formation DISC vente combine **intelligence artificielle** et **psychologie client** pour renforcer les **compétences commerciales**.



Une IA analyse le profil DISC LinkedIn

Cet outil de prospection identifie le style comportemental des décideurs en 1,5 secondes, permettant au représentant commercial d'anticiper son rendez-vous. Avec cette préparation, il augmente ses chances de signature.



Une formation DISC couleur pour s'adapter

Grâce au modèle DISC, les commerciaux apprennent à calibrer leur pitch commercial selon la couleur du profil client. Du profil rouge au profil bleu, votre force de vente maîtrisera la psychologie DISC, renforçant ses soft skills et ses compétences commerciales.

[Réserver votre démo IA DISC \(15mn\)](#)



Programme de la formation DISCover® (14h)

Formation soft skills interactive et sur-mesure.

1. Comprendre le modèle DISC et se découvrir

- Maîtriser les principes du modèle DISC et le test méthode DISC officiel
- Développer son aisance relationnelle face à chaque profil DISC
- Exploiter l'outil de prospection DISC (RGPD IA)

4. Vendre à un profil DISC vert

- Détecter les signaux du profil Stable dans la relation client B2B
- Réguler son rythme si on est un **commercial extraverti**
- Déceler les fausses barbes et fluidifier la **négociation commerciale**

2. Vendre à un profil DISC rouge

- Déceler les signaux du profil Dominant en prospection commerciale
- Parler ROI et quick win avec **confiance et assertivité**
- Gérer ses émotions face aux objections cinglantes

5. Vendre à un profil DISC bleu

- Identifier les signaux du **profil Conforme** et adapter l'argumentaire
- Apporter des preuves et des indicateurs **commerciaux** pertinents
- Réduire le **taux de churn** (attrition) grâce à un discours factuel

3. Vendre à un profil DISC jaune

- Identifier les signaux du **profil Influent** pour générer du lead qualifié
- Adapter son rythme même en tant que **commercial introverti**
- Recadrer avec tact pour assurer une **relation client de qualité**

6. Cibler les profils DISC sur LinkedIn

- Envoyer des messages LinkedIn calibrés à chaque profil DISC
- Orienter ses publications LinkedIn selon la couleur DISC de l'audience
- Optimiser le développement commercial grâce à la prospection digitale

[Voir comment adapter le programme à mon équipe](#)

Pourquoi suivre cette formation DISC ?

Outputs

- Comprendre le type de profil DISC et améliorer sa relation client.
- Gagner en **aisance relationnelle** et en **impact commercial**.
- Accélérer le **cycle de vente** grâce à un **outil de prospection DISC** (RGPD IA).
- Améliorer la fidélisation client en améliorant sa posture commerciale.
- Renforcer les **soft skills** grâce à cette formation interactive et captivante.

Public visé

- Customer success manager
ATC (attaché technico commercial)
KAM (key account manager)
Représentant commercial
Ingénieur d'affaires
Account manager
Responsable développement commercial
Assistante commerciale
SDR
Chef de secteur en GMS

Format

Formation en présentiel Paris ou sur site

Formation en distanciel

Formation hybride

Formation intra entreprise ou inter



[Télécharger le programme complet](#)



Avis formation DISC



Matthieu LAURETTA  • 1er
Country Manager Trespa



Merci pour le contenu et le contenant délivrés. L'équipe a pris du plaisir tout en se formant et ça c'est tellement rare. Au plaisir pour la phase 2 :).

"Du plaisir tout en se formant."

Matthieu Lauretta, Directeur commercial chez Trespa (fabricant de revêtements de façade).



Laury Ferré



★★★★★
Très instructif. Une formation captivante et très intéressante. Merci au formateur Richard qui s'est mis à la portée de chacun d'entre nous et qui a su répondre à nos attentes

"Formation captivante et très intéressante."

Laury Ferré, représentante commerciale chez Probace (leader en équipements médicaux région PACA).



RUDY DORANGE • 1er
Commercial Account Manager chez Trespa



Je recommande vivement la formation DISC animée par Richard. Au cours de cette formation, j'ai pu apprécier la profondeur des connaissances du formateur sur le modèle DISC, ainsi que sa capacité à le rendre accessible et pertinent pour tous les participants. Richard a su créer un environnement interactif et engageant, favorisant les échanges et la réflexion personnelle. Encore merci Richard et à bientôt, Rudy,

"Un environnement interactif et engageant."

Rudy Dorange, Commercial account manager chez Trespa (fabricant de revêtements de façade).

[Voir les 80 avis clients](#)

Nos experts en formation DISC vente

Des formateurs spécialistes de la **psychologie client** et des soft skills commerciales, tous certifiés DISC.



Formation DISC Qualiopi



Richard Rufenach

Formateur DISC vente

Master 2 en Management

Certifié DISC et conduite du changement. 15 ans de vente (UK & France). 5 ans d'expérience en coaching commercial.

"Former, c'est transformer : une posture commerciale solide et des outils IA pour performer durablement."

Véronique Desoutter

Formatrice en psychologie de vente

Maître praticien PNL

Certifiée DISC, Prédor, PNL, analyse transactionnelle. 25 ans d'expérience en coaching comportemental.

"Comprendre l'univers du client et s'adapter en temps réel est une soft skill cruciale dans le monde actuel."

Hasnia Muman-Berkhli

Coach DISC

Master 2 en Management

Certifiée DISC.

Ancienne cheffe des ventes (Fnac/Darty).

"La méthode DISC permet tout autant de connaître ses clients que de se connaître soi-même."

Parcours de formation DISC vente



Audit soft skills



Formation DISC



Certification DISC vente



Avant/Après



E learning DISC

FAQ Formation DISC vente

A quoi sert une formation DISC vente ?

Elle permet d'identifier les profils DISC et d'adapter son argumentaire de vente pour améliorer son taux de transformation et la relation client. Elle renforce les soft skills des équipes commerciales itinérantes et sédentaires.

Comment le DISC améliore-t-il la prospection commerciale ?

L'outil de prospection DISC (IA RGP) détecte le profil client sur LinkedIn, ce qui aide à personnaliser messages et pitch commercial, générer des leads qualifiés et traiter les objections avec une assertivité mesurée.

La formation DISC est-elle adaptée aux commerciaux introvertis et extravertis ? Inclut-elle le fameux test méthode DISC ?

Oui. Elle donne à chacun des stratégies adaptées pour capitaliser sur ses forces naturelles, communiquer efficacement, ajuster son rythme et gagner en aisance relationnelle. Elle aide même les profils ambiverts à être plus performants.

Le test DISC officiel (parfois appelé "test des couleurs" ou "test méthode DISC") est effectivement inclus dans la formation. Il permet d'identifier son propre profil DISC et ses forces motrices en prospection.

Quelle différence entre test DISC et formation DISC couleur ?

Le test DISC repose sur un questionnaire individuel qui produit un rapport personnalisé sur son propre profil DISC. Il aide le représentant commercial à mieux se connaître et au manager dans management d'équipe à choisir les bons leviers de motivation.

La formation DISC couleur apporte une projection dans la relation client. Elle apprend à s'adapter au style comportemental de son client ou prospect, à trouver le rythme, les questions et les réponses qui correspondent le mieux à ses attentes. Ces soft skills améliorent directement les échanges et l'expérience client globale.

Cette formation en psychologie de vente aide-t-elle vraiment à augmenter la conversion ?

Oui. En adaptant elevator pitch, niveau d'assertivité et posture commerciale à chaque profil DISC, vos commerciaux gagnent en impact, ce qui améliore directement la conversion et la fidélisation.

Financement OPCO formation DISC Qualiopi



Notre centre de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation soft skills.

Depuis 2022, nous accompagnons chaque entreprise dans la mise en place de dispositifs afin d'optimiser leur budget formation et de rendre chaque parcours 100% financiable.

Tél. direct : 06 24 85 87 57
ou [contactez-nous](#) directement

Nos vidéos sur la vente B2B basées sur la science :



Accès directs :

Catalogue de formation

- Impulse® - compétences commerciales
- Tunnel de vente® : formation vente B2B moderne
- Metrics® - Formation à la vente de ROI
- Formations IA : chatGPT et Copilot Microsoft
- DISCover - Formation DISC vente

Nous contacter :

Contact

Avis formation Team Link

Certification Qualiopi Team Link

Financement OPCO des formations

Etudes B2B Team Link

IZP

Newsletter vente et IA

Inscription

Livrets d'accueil Team Link

FAQ

EasyCoach - Portage Qualiopi pour formateurs et coachs indépendants

- Tunnel de vente® Startups : Formation Entrepreneuriat 1-5 salariés
- Tunnel de vente® TPE : Formation 5-20 salariés
- Tunnel de vente® PME : Formation 20-50 salariés
- Tunnel de vente Santé / Bien-être - formation vente médico-social
- Olympic® - formation mindset commercial
- IAmélioration - formation chatGPT IA
- Copilot - Formation Copilot Microsoft IA
- Succès en Cuisine® - formation gestion Restaurant
- OctoZone® - formation négociation PNL

Blog IA et vente - Team Link

CG Vente et d'Utilisation

Politique de protection des données

Règlement intérieur

In ze pocket - E learning formation vente et IA

Collège Indépendants

Autoscale® - formation entrepreneuriat

00001

00002

00003

