



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 échange offert](#)


Financement OPCO, FNE, FAF



S'adapter à chaque profil

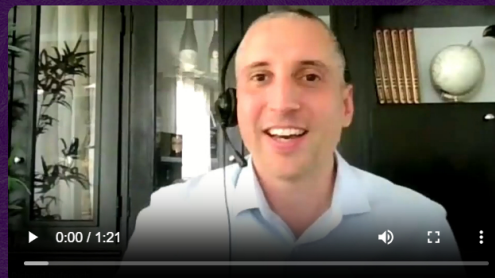
Vendre à tout le monde de la même façon, c'est courir à l'échec.

Cette formation DISC apprend à identifier le profil de chaque décideur et à adapter son message pour convertir plus.

Le modèle DISC, basé sur les travaux de Carl Gustav Jung, améliore la relation client et aide à rassurer, convaincre, fidéliser.

Témoignage client

Formation DISC interactive



"Une formation interactive et engageante, je mets 9 sur 10."
Débora Beaumont-Guelfucci - SDR

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 échange offert

Ils ont choisi notre formation

Team Link est un centre de formation certifié Qualiopi, basé à Paris depuis 2022.



Programme de la formation DISCover® (14h)

Formation soft skills interactive et sur-mesure.

1. Comprendre le modèle DISC et se découvrir

Maîtriser le modèle DISC et la psychologie client.

- 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)

2. Détecter les profils DISC

Identifier le profil DISC des clients : extraverti / introverti / tâche / relation

- Repérer les signaux forts et faibles de chaque prospect
- Identifier la couleur DISC dès l'entame du rendez-vous
- Détecter le mode décisionnel majeur

3. Vendre à un profil DISC **rouge**

Convaincre un décideur Dominant via le leadership commercial.

- Adopter une posture assertive et une communication non violente
- Parler ROI et quick win avec le profil Dominant
- Gérer ses émotions face aux objections cinglantes

4. Vendre à un profil DISC **jaune**

Captiver l'enthousiasme des profils influents extravertis.

- Icebreaker et posture commerciale chaleureuse
- Adapter son rythme même en tant que commercial introverti
- Recadrer avec tact pour assurer une relation client de qualité

5. Vendre à un profil DISC **vert**

Sécuriser les profils stables par la confiance.

- Donner de l'espace discussionnel au profil Vert introverti
- Réguler son rythme si on est un commercial extraverti
- Lutter habilement contre l'inaction et fluidifier la négociation commerciale

6. Vendre à un profil DISC **bleu**

Convaincre les profils conformes par la rigueur.

- Axer son argumentaire de vente sur l'optimisation et la sécurité
- Apporter des preuves et des indicateurs commerciaux pertinents
- Réduire le taux de churn (attrition) grâce à un discours factuel

7. Transformer ses ROI en leviers de croissance

Devenir de plus en plus crédible sur le marché.

- Valoriser les ROI obtenus pour générer de nouveaux leads qualifiés
- Utiliser les données ROI comme argument clé lors de la prospection
- Augmenter le taux de transformation grâce à des preuves de rentabilité



Pédagogie bottom up: mise en situation métier, jeux de rôle et interaction constante.
Formation sur-mesure en entreprise : adaptée à vos besoins et votre fonctionnement.

Pourquoi suivre cette formation DISC ?

Outputs

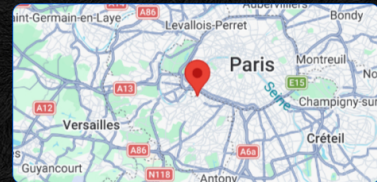
- Comprendre le type de profil DISC, contourner l'inaction, améliorer sa relation client.
- Gagner en aisance relationnelle et en impact commercial.
- Accélérer le cycle de vente grâce à un outil de prospection DISC (RGPD IA).
- Améliorer la fidélisation client et sa posture commerciale.
- Renforcer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

Public visé

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

Format

- 📍 Formation en présentiel Paris ou sur site
- 💻 Formation en distanciel
- 🔄 Formation hybride
- 💡 Formation intra entreprise ou inter



4.9 / 5



Télécharger le programme complet

Avis formation DISC



Matthieu Lauretta



Formation sur le DISC ayant permis à mes équipes de mieux appréhender la relation/communication à l'autre. Format idéal et formateur à l'écoute et de qualité.

"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 80+ avis

Nos experts en formation DISC vente

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



Formation DISC Qualiopti



Richard Rufenach

Formateur commercial et IA

Master 2 en Management

Certifié DISC et Conduite du changement. 15 ans de vente (UK & France). Formateur commercial depuis 2022.

« 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, Prédrom, 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 Berkhli

Coache DISC

Master 2 en Management

Ancienne cheffe des ventes (Fnac/Darty). Certifiée DISC (style comportemental).

« Les soft skills qui convertissent aujourd'hui sont l'empathie, l'analyse et l'objectivité commerciale. »

Parcours de formation DISC vente



Audit soft skills

>



Formation DISC

>



Certification DISC vente

>



Progression

>



E-learning vente

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 RGPD) 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 ambivertis 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 à manager à choisir les bons leviers de motivation dans son management d'équipes.

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 bon 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.

Echanger avec un coach DISC

Financement OPCO formation DISC Qualiopi

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

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% finançable.

Tél. direct : 06 24 85 87 57
ou contactez-nous directement

Identifier votre OPCO

Envoyer

DERNIERES ACTUS VENTE & IA



- Formations commerciales & IA
- A Paris depuis 2022
- Présentiel et distanciel
- Partout en France



CATALOGUE DE FORMATION

Formations commerciales
Acquisito, process de vente, fidélisation

Copilot Microsoft & ChatGPT
Intégration de l'IA en entreprise

Convergence®
Management opérationnel

DISC
Psychologie DISC appliquée à la vente

Succès en Cuisine
Formation restaurants pour retrouver la rentabilité

Catalogue de formations
Vente, IA, Automation, Management

NOUS CONTACTER

Contact

06 24 85 87 57

Avis formations Team Link

Certificat Qualiopi Team Link

Financement OPCO des formations

EasyCoach - Portage Qualiopi pour formateurs et

RESSOURCES

Etudes B2B Team Link

FAQ Team Link

Blog IA et vente - Team Link

In ze pocket - E learning formation vente et IA

Livrets d'accueil

Règlement intérieur