

Vendre en couleurs

Renforcer son efficacité commerciale avec la méthode 4Colors®

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : VDI - Prix 2025 : 1 480 HT

La méthode 4Colors® vous aidera à identifier vos zones de confort ou d'inconfort dans les différentes étapes de la vente. Cette formation vous permettra de renforcer vos compétences relationnelles en adoptant le bon comportement au bon moment avec le bon client pour créer une relation commerciale de confiance.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Identifier son propre style de communication pour renforcer son efficacité commerciale

Repérer les motivations et attentes des clients selon leurs profils

Développer des argumentaires de vente efficaces

Répondre aux objections

Gérer les tensions et les moments difficiles

MISE EN SITUATION

Exercices pratiques, échanges, mises en situation, débriefing de son profil 4Colors et jeux de rôles.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 04/2025

1) Identifier les fondamentaux de la méthode 4Colors®

- Les couleurs de la communication (rouge, jaune, vert et bleu).
- Les quatre traits de Marston : le DISC.
- La boussole des couleurs pour mieux se repérer dans la relation à l'autre.
- Identifier son style /couleurs à partir du profil de personnalité 4Colors®.
- Identifier ses zones de confort et d'inconfort pour mieux comprendre leur impact sur la communication avec certains profils de clients.

Exercice : Identifier les caractéristiques des couleurs de la communication. Repérer les points clés du langage des couleurs grâce à la boussole de langage des couleurs. Décrypter son profil 4Colors®.

2) Repérer les motivations et attentes des clients pour mieux adapter sa communication

- Formaliser les couleurs des clients et leurs attentes spécifiques.
- Utiliser la boussole du non verbal pour identifier la couleur des clients.
- Repérer les besoins psychologiques et les motivations des différents types de clients.
- S'appuyer sur les 3 piliers de communication de la méthode 4Colors®.

Travaux pratiques : Réaliser une cartographie de ses clients. Mise en situation sur l'adaptation aux différents profils clients à partir de situations.

3) Associer le langage des couleurs aux étapes de la vente

- Prise de contact en couleurs.
- La découverte du besoin du client : écoute et questionnement en couleurs.

PARTICIPANTS

Commerciaux, technico-commerciaux ou toutes personnes en situation de vente et de relation client.

PRÉREQUIS

Connaissances des fondamentaux des techniques de vente.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

- La présentation de l'offre (des argumentaires en couleurs liés à la méthode SONCASE).
- Le traitement des objections (la méthode CIRAC en couleurs).
- La bonne conclusion pour le bon client.
- Le suivi et la demande de recommandation.

Mise en situation : S'entraîner à argumenter en couleurs. Mise en situation et entraînement sur le style de client le plus opposé à son style personnel. Jeux de rôle sur la conclusion de la vente.

4) Gérer les situations délicates de communication

- Repérer les comportements sous stress de ses interlocuteurs et leurs impacts sur la relation.
- Adopter le bon langage des couleurs pour faire face aux insatisfactions.
- Adapter sa réponse au client insatisfait.

Jeu de rôle : Jeux de rôles pour pratiquer les méthodes ERIC et DESC selon la couleur du client.

5) Repérer les comportements sous stress de ses interlocuteurs et leurs impacts sur la relation

- Définir ses axes de développement professionnel pour chaque étape du cycle de vente.
- Définir ses axes de développement personnel pour enrichir sa posture de vendeur.

Exercice : Plan d'action personnel.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2025 : 23 oct.