



CATALOGUE DE FORMATION

Améliorer vos performances d'entreprise grâce
à la méthode DISC

Chrysalide Formations - SARL au Capital de 10 000€

33, Route de Grigny 91170 Viry-Châtillon

Tél : 06 61 66 81 48 - Mail : contact@chrysalide-formations.fr

SIRET : 1967 261 000 26 - APE : 7022Z - N°TVA Intracommunautaire : FR 41 491 967261

Organisme de formation enregistré sous le N° 11 91 05946 91 auprès du Préfet de Région
Ile De France, ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat



chrysalide-formations.fr



L'organisme de formations spécialiste de la méthode DISC



Spécialiste du DISC

La méthode DISC permet de définir 4 profils de comportement totalement différents avec des attentes et des motivations bien spécifiques. Si les deux parties ont le même profil DISC, l'échange se passe bien. Mais cela ne représente que 25 % des cas.

Chrysalide Formations s'appuie sur l'étude du Dr William M. Marston et l'adapte aux problématiques commerciales et managériales des entreprises d'aujourd'hui.



Certifié Qualiopi & Datadock

Notre certification Qualiopi atteste du sérieux des formations qu'ils dispensent.

La certification Qualiopi nous engage à ce que le contenu de nos formations soient en adéquation avec le contenu délivré par nos formateurs.



Finançable jusqu'à 100%

Grâce à cette certification Qualiopi, avec Chrysalide Formations vous pouvez bénéficier d'un financement pris en charge par votre OPCO.

Selon cette prise en charge, la formation pourra être réalisée sans aucun effort financier.



La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : actions de formation.

NOS TÉMOIGNAGES

Nous croire sur parole serait trop facile. Nous demandons systématiquement à nos entreprises participantes de nous évaluer. Cette démarche est réalisée dans le cadre de l'amélioration continue de nos interventions.



4.4/5 sur +50 avis



4.7/5 sur +100 avis



9.3/10 sur +100 avis

+250 avis uniques, 9.2/10 de moyenne

Nos avis sont disponibles en ligne en consultation sur les Pages Jaunes, Google et Guest Suite (certifié 'NF Service Avis en ligne, processus de collecte, modération et restitution des avis' par AFNOR Certification).

Pour découvrir l'intégralité des avis, rendez-vous sur

<https://chrysalide-formations.fr/avis-clients>



Claire et valorisant

Formation claire avec de bons échanges. Prise de conscience de la part des poseurs sur des points de détail qui au quotidien ne feront qu'augmenter leurs compétences. Bonne valorisation du client.



Enrichissant et ludique

Cette formation était très enrichissante, ludique et vivante grâce aux exemples apportés par le formateur.



La méthode DISC

Pourquoi avoir choisi la méthode DISC

Nos activités professionnelles évoluent, nos outils peut-être encore plus, mais la relation humaine reste bien souvent déterminante, quelque soit l'importance des enjeux.

La méthode DISC complète vos compétences professionnelles par une approche humaine de vos interlocuteurs.

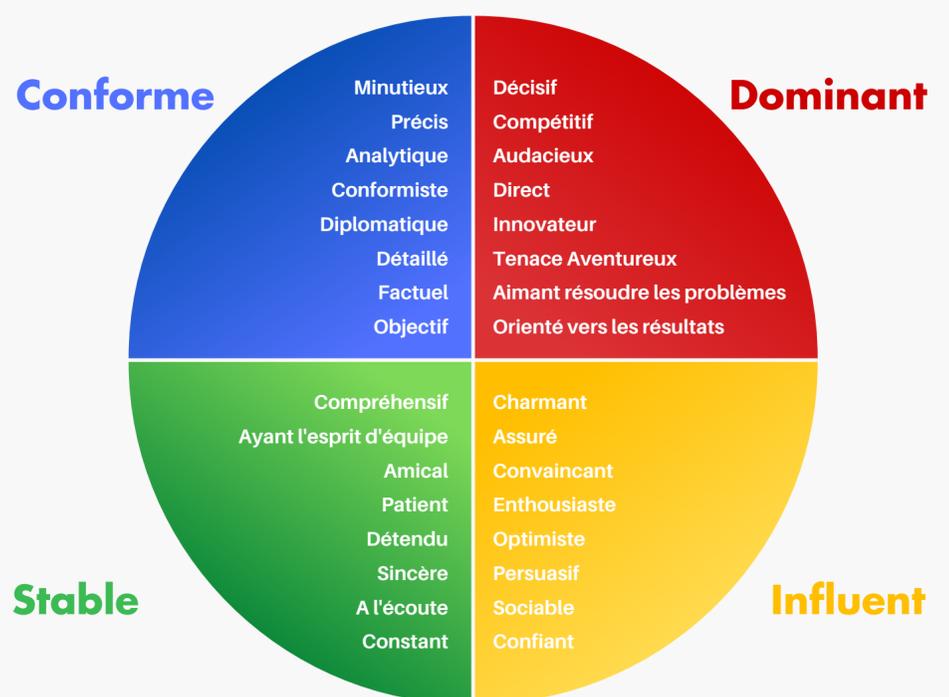
Apprenez à prendre l'ascendant sur vos partenaires.

Déterminez votre profil en 15 minutes

Avant chaque formation, les participants recevront un questionnaire interactif qui déterminera leur profil DISC. C'est une solution infaillible selon laquelle les participants en apprendront davantage sur eux-mêmes.

La méthode DISC en détail

La méthode DISC est une méthode ludique qui permet de définir son profil psychologique et celui de ses interlocuteurs, grâce à quatre couleurs.

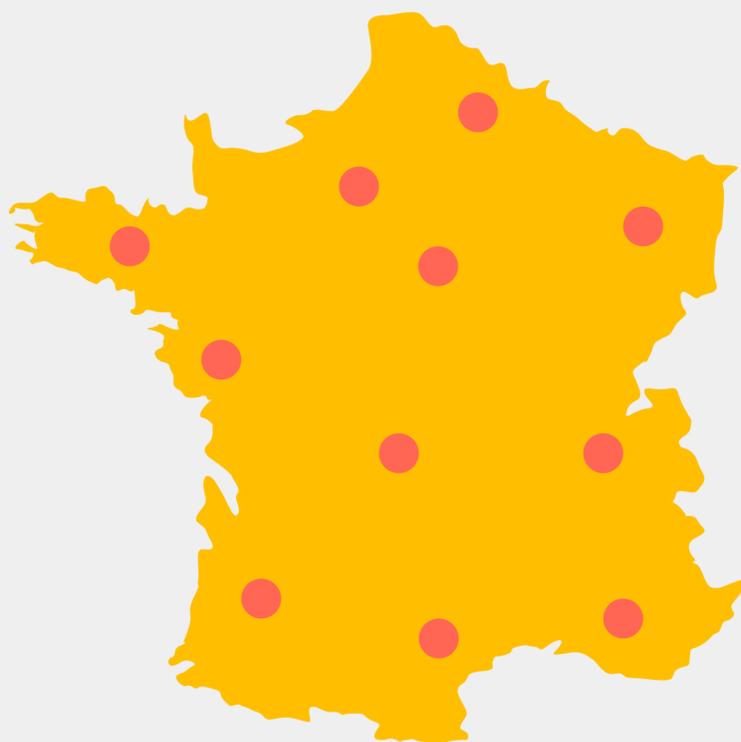


Apprenez à échanger avec les autres couleurs

Dès que les participants connaissent leurs profils DISC, il est temps d'apprendre à mieux communiquer avec ses interlocuteurs. Nos formations améliorent de manière générale la communication, la relation client et la transformation des commerciaux.

Intervention nationale

Ils ont développé leur réseau de formateurs pour couvrir les demandes de toute la France.



Quelques références

Depuis plusieurs années ils opèrent dans la formation aux entreprises. La plupart de leurs clients les ont choisi par recommandation d'une autre entreprise.

Aujourd'hui Chrysalide Formations compte plus de 300 clients répartis dans toute la France.



FORMATION DIRIGEANT(E)

OPTIMISER SON MANAGEMENT AVEC LA MÉTHODE DISC



POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

Le monde de l'entreprise a besoin de faire preuve de souplesse dans la gestion de ses collaborateurs. Car désormais, adapter son style de management en fonction du profil de ses collaborateurs et du contexte, ouvre le champ des possibles et favorise la performance à long terme. Parce que la manière de dire les choses a autant sinon plus d'importance que ce qui est dit, le type de management doit être adapté à chaque collaborateur. S'adapter à ses collaborateurs contribue à renforcer leur efficacité et leur bien-être dans l'entreprise.

Sur le plan réglementaire :

- Garantir l'employabilité de vos collaborateurs.
- Ce programme répond à un besoin pour les managers d'acquérir des nouvelles compétences.
- Adapter son style de communication au profil DISC du collaborateur.

EXTRAITS DU PROGRAMME

- **Connaitre votre style de management, prendre du recul et vous adapter face à vos équipes.**
- Connaitre les 4 principaux profils types de collaborateurs selon la méthode DISC.
- Développer la cohésion et l'esprit d'équipe.
- Comprendre le fonctionnement de son équipe.
- Faire passer ses collaborateurs d'une logique individuelle à une logique collective.
- Animer et responsabiliser ses collaborateurs avec 10 actes managériaux simples pour manager au quotidien.
- Gagner en efficacité et en confort relationnel.
- Traiter le même acte managérial de 4 manières différentes avec la méthode DISC.

Construire un entretien de recadrage réussi et constructif.

Comment faire de la délégation un acte de management majeur et responsabilisant.

- Savoir valoriser et revaloriser.
- Réaliser une réunion efficace et motivante.

Développer les compétences de vos collaborateurs.

- Identifier les potentiels et les faire émerger.
- Réaliser des accompagnements terrain à forte valeur ajoutée.
- Entretien professionnel obligatoire / Entretien d'évaluation.
- Comment animer une séance de micro-formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Avoir une meilleure connaissance de soi et des collaborateurs selon la méthode DISC pour mieux manager.
- Développer l'esprit d'équipe et de cohésion, fédérer votre équipe autour de valeurs partagées.
- Acquérir les techniques managériales fondamentales.
- Gagner en efficacité et en confort relationnel.
- Développer les compétences de vos collaborateurs.

PRÉREQUIS

Avoir un poste à responsabilité managériale et/ou l'encadrement du personnel.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques du consultant.
Exercices et travaux de groupe.

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de formation.
QCM de validation des connaissances.
Résultats du test DISC.

PUBLIC

Toute personne ayant en charge le management / ou la prise en charge du personnel. Artisans, gérants, TPE, PME.

FORMATEURS

Formateurs experts en management et spécialiste de la méthode DISC.

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours + 1 jour (3 semaines plus tard).

TARIF

1290 € HT/jour en intra ou 890 € HT/pers en inter + 50 €/test/stagiaire.
Formation éligible au financement des opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA).

FORMATION COMMERCIAL(E) ET ASSISTANT(E)

VENDRE PLUS ET MIEUX AVEC LA MÉTHODE DISC



POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

La méthode DISC permet de définir 4 profils de comportement totalement différents avec des attentes et des motivations d'achats bien spécifiques. Cela se passe plutôt bien quand client et commercial ont le même profil DISC soit 25 % du marché. Le constat est que le commercial continue de rester dans son mode de fonctionnement peu importe la typologie du client qu'il a en face de lui et peut très vite se priver ainsi de 75 % du marché.

Sur le plan réglementaire :

- Garantir l'employabilité de vos collaborateurs.
- Ce programme répond à un besoin pour les commerciaux d'acquérir des nouvelles compétences.
- Adapter son style de vente au profil de l'acheteur avec la méthode DISC.

EXTRAITS DU PROGRAMME

NÉGOCIER POUR MIEUX DÉFENDRE SES MARGES AVEC LA MÉTHODE DISC

- **Reconnaitre les 4 principaux profils types des prospects/clients.**
- Faciliter la prise de contact et éviter les erreurs comportementales.
- Mener le questionnement de la découverte avec maîtrise de la méthode RM.
- Prendre en compte le facteur humain, convaincre en connaissant la sensibilité d'achat du prospect et en s'adaptant avec 4 argumentations différentes pour les 4 profils DISC.
- S'approprier les enjeux de la relation client.
- Intégrer les clés de la communication téléphonique accueil et prospection.
- **Traiter les objections les plus récurrentes avec professionnalisme.**
- Les 5 règles d'or pour présenter et défendre son prix.
- **Les 8 techniques de vente pour rendre l'accord naturel selon les 4 profils.**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Adapter ses comportements et sa communication pour développer son efficacité commerciale avec la méthode DISC.
- Mieux se connaître dans ses forces et faiblesses (test personnalisé).
- Maîtriser l'identification des quatre profils DISC, 4 modes de fonctionnement totalement différents.
- Savoir pratiquer une communication efficace face aux quatre profils DISC avec la connaissance de leurs besoins et les motivations profondes.
- Savoir définir quelles attitudes et stratégies adopter face aux différents profils.

PRÉREQUIS

Exercer une activité en relation directe avec la clientèle.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques du consultant.
Exercices et travaux de groupe.

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de formation.
QCM de validation des connaissances.
Résultats du test DISC.

PUBLIC

Commerciaux souhaitant acquérir de nouvelles compétences commerciales.

FORMATEURS

Double expertise spécialiste de la vente et de la méthode DISC.

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours + 1 jour (J+15 à 21)

TARIF

1290 € HT/jour en intra ou 890 € HT/pers en inter + 50 €/test/stagiaire. Formation éligible au financement des opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA).

FORMATION TECHNICIEN(NE) « AMBASSADEUR » DE L'ENTREPRISE



POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

Les techniciens contribuent très fortement à l'image de marque de l'entreprise quand leur prestation relationnelle est aussi réussie que leur intervention technique.

Cette formation du technicien à la relation client permet d'adapter sa communication aux 4 profils DISC et d'augmenter l'impact de ses interventions en laissant au client le souvenir d'une présence rassurante et d'une qualité de service.

Sur le plan réglementaire :

- Garantir l'employabilité de vos collaborateurs.
- Ce programme répond à un besoin pour les commerciaux d'acquérir des nouvelles compétences.
- Adapter son style de vente au profil de l'acheteur avec la méthode DISC.

EXTRAITS DU PROGRAMME

Comprendre les enjeux de la relation client.

- Pourquoi le client est devenu le 1er employeur pour les salariés ?
- Connaître les 4 principaux profils types des clients selon la méthode DISC.
- Réussir le premier contact avec le client.
- Savoir préparer son intervention avant d'arriver en clientèle et chez le client.

Répondre à la demande du client.

- Expliquer efficacement une consigne d'utilisation.
- Penser solution plutôt que problème.
- Expliquer simplement le produit sans jargon professionnel.

Traiter les situations difficiles dans la relation client.

- Analyser le dysfonctionnement et penser solution plutôt que problème.

Saisir les opportunités pour optimiser le contact avec le client.

- Les conseils.
- La vente additionnelle.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Satisfaire par le service rendu au client.
- Fidéliser les clients par la qualité de la relation.
- Gérer commercialement réclamations et litiges.

PRÉREQUIS

Etre déjà ou prochainement en contact face à face avec les clients.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques du consultant.
Exercices et travaux de groupe.

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de formation.
QCM de validation des connaissances.
Résultats du test DISC.

PUBLIC

Artisan, salarié poseur, métreur.
technicien SAV

FORMATEURS

Spécialiste de l'univers de la fermeture et de la méthode DISC.

DURÉE DE LA FORMATION

1290 € HT/jour en intra ou 690 € HT/pers en inter + 50 €/test/stagiaire.

Formation éligible au financement des opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA).



06 28 47 12 66



contact@chrysalide-formations.fr

Chrysalide Formations - SARL au Capital de 10 000€
33, Route de Grigny 91170 Viry-Châtillon
Tél : 06 61 66 81 48 - Mail : contact@chrysalide-formations.fr
SIRET : 1967 261 000 26 - APE : 7022Z - N°TVA Intracommunautaire : FR 41 491 967261

Organisme de formation enregistré sous le N° 11 91 05946 91 auprès du Préfet de Région
Ile De France, ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat



FICHE INFORMATIONS ENTREPRISE

NOM DE SOCIÉTÉ

ADRESSE

CODE POSTAL **VILLE**

SIRET

NOM DE L'OPCO **NOMBRE DE SALARIÉ(S)**

PRÉNOM/NOM DU GÉRANT

E-MAIL **TÉLÉPHONE**

FORMATION(S) SUSCEPTIBLE(S) DE VOUS INTÉRESSER

Formations éligibles au financement des opérateurs de compétences (OPCO).

Demande d'évaluation de la prise en charge par Chrysalide Formation

Sur remise de cette fiche d'informations entreprise avant le (date à définir), nous réalisons pour vous les démarches de prise en charge. Après validation de l'OPCO, vous pouvez bénéficier d'une prise en charge jusqu'à 100% selon les engagements annuels de votre entreprise au titre de la formation.

DIRIGEANT(E) OPTIMISER SON MANAGEMENT AVEC LA MÉTHODE DISC

TECHNICIEN(NE) TECHNICIEN « AMBASSADEUR » DE L'ENTREPRISE

COMMERCIAL(E) VENDRE PLUS ET MIEUX AVEC LA MÉTHODE DISC

NOMBRE DE PARTICIPANT(S)

PRÉNOM(S)/NOM(S) DES PARTICIPANTS

.....

.....

DATE

SIGNATURE