À la Découverte de l'Efficacité Commerciale



Notre solution « À la découverte de l'Efficacité Commerciale » est un programme complet de développement pour les professionnels de la vente, conçu pour sensibiliser aux compétences, aux comportements et aux attitudes des vendeurs à chacune des 6 étapes du processus de vente.

Comment pouvez-vous aider vos commerciaux à établir des relations avec les clients rapidement et efficacement ?

Comment pouvez-vous aider vos équipes de ventes à dépasser leurs objectifs de ventes cette année et dans le futur ?

Comment pouvez-vous les aider à être plus efficaces à chaque étape du processus de vente ?

Questions auxquelles ce programme va répondre.

Profils des stagiaires

Cette session s'adresse à tous les individus, et les équipes occupant des rôles en contact avec des clients, quel que soit le secteur et leur niveau hiérarchique et aussi bien B2B ou B2C, notamment les :

- Fonctions commerciales établissant des liens directs avec des clients
- Équipes chargées de développer activement des relations clients
- Fonctions et rôles visant à influencer d'autres parties prenantes
- Prestataires de service

Review 10/2025

© The Insights Group Ltd, 2025. All rights reserved.

Prérequis

Une connaissance des bases du modèle Insights Discovery, par le biais d'une session "Entamer le voyage" d'introduction à Insights Discovery, ou avoir suivi le module e-learning « Les bases du modèle Insights Discovery ».

Objectifs opérationnels

À la découverte de l'Efficacité Commerciale vous permettra aux équipes de vente de :

- Explorer le style, l'approche et les capacités qu'ils préfèrent, à chaque étape de la vente, et ainsi se concentrer sur les domaines à améliorer
- Reconnaître les préférences des clients potentiels afin de mieux se mettre en relation et d'établir des liens durables
- Créer des plans d'action individuels qui accélèrent l'atteinte des objectifs de vente
- Augmenter leur contribution à l'organisation en dépassant les objectifs de vente tout en se sentant motivés et stimulés pour réaliser leur potentiel de vente

Objectifs pédagogiques

À la fin de cette session, les apprenants seront en mesure de :

- Utiliser le langage des couleurs pour comprendre les différentes approches de la vente
- Reconnaître les énergies de couleur chez les autres
- S'adapter aux préférences pour mieux répondre aux besoins des clients et établir de meilleures relations à chacune des 6 étapes du modèle de vente Insights Discovery
- Identifier les préférences, les forces et les faiblesses dans le processus de vente

Les 6 étapes du modèle de vente Insights Discovery



Moyens pédagogiques et techniques

Une formation Insights Discovery est une riche expérience d'apprentissage autour de la mise en pratique et l'animation d'Insights Discovery. En défendant les meilleures pratiques en matière de méthodes de mise en œuvre, cette expérience est rendue aussi attrayante et percutante que possible pour ses apprenants. Des mises en situations ponctuent le déroulé de la formation.

Cette formation peut être animée en mode distanciel à la demande.

Review 16/07/25

© The Insights Group Ltd, 2025. All rights reserved.

Kit de l'apprenant :

Chaque apprenant aura des ressources qui lui fourniront les informations et les outils dont il.elle aura besoin pour progresser dans l'expérience d'apprentissage.

- **Le Profil Personnel Insights Discovery et le module « Vente efficace »** Profil individuel approfondi qui informe l'apprenant sur son approche personnelle et ses préférences de communication. Chaque profil dispose du module « de Base », mais pour cette session, vos apprenants auront également besoin du module « Vente efficace ». Ce module aide à comprendre comment utiliser un style unique afin d'influencer les clients, les pairs et les managers.
- **Le Livret du participant « À la découverte de l'efficacité commerciale »** Le parfait outil d'aide à l'apprentissage pour vos participants. Il permet de capturer pensées et idées tout au long de leur expérience Insights Discovery. C'est un excellent point d'ancrage des prochaines étapes et actions engagées, qui permet de pérenniser au mieux les connaissances et la compréhension du modèle au-delà d'un atelier d'une journée.
- **Modules de travail préparatoire et post-session – optionnel** – Courts modules d'apprentissage en ligne que suivent les apprenants avant la session, pour comprendre les concepts de base qui seront analysés, et après celle-ci, pour conserver leurs acquis.
- **Fiche d'activité** « Se connecter de manière efficace et durable avec ses clients » – Elle permet aux apprenants d'identifier un client précis et de s'entraîner à reconnaître les indices comportementaux et les préférences de couleurs. Ils peuvent ensuite utiliser la fiche pour développer leur approche visant à établir de meilleurs liens avec leurs clients.

Programme de la formation

L'application des quatre énergies de couleur à la vente

- Analyser les énergies de couleur Insights Discovery
- Passer en revue vos énergies de couleur, la façon dont elles se manifestent lors de l'établissement de lien avec des clients et l'impact de leur utilisation excessive

Reconnaître le style d'autrui : comprendre vos clients

- Analyser et identifier les indices relatifs au comportement à travers le prisme des énergies de couleur
- Réfléchir aux points à améliorer et à la manière dont vous pouvez établir des liens plus solides

S'adapter pour établir des liens

- Développer une approche pour chaque étape du modèle de vente
- Créer une stratégie pour établir de meilleurs liens avec vos clients

Le modèle de vente Insights Discovery

- Passer en revue votre profil personnel et approfondissez vos connaissances sur votre style de vente unique
- Analyser le modèle de vente Insights Discovery avec les Indicateurs des Préférences de Vente, et la façon dont les énergies de couleur interagissent avec chacune des 6 étapes ; explorer les 24 comportements du modèle

Review 160125

© The Insights Group Ltd, 2025. All rights reserved.

Durée

La formation dure 7 heures.

Lieu

L'adresse où la formation aura lieu et les modalités d'accès seront communiquées dans l'invitation qui vous sera envoyée.

Dispositif et méthodologie d'évaluation

Le contrôle d'acquisition des connaissances acquises se fera par le biais d'un QCM.

Engagements de l'apprenant

- Nous voulons que l'apprenant soit pleinement engagé avec le.la formateur.trice, avec les autres participant.e.s et avec le matériel pédagogique au fur et à mesure de sa progression dans cette expérience
- Nous encourageons un engagement entier dans son développement personnel
- La présence de l'apprenant est requise pendant toute la durée du parcours de formation

Équipe pédagogique

La formation est animée par un ou plusieurs de nos consultant.e.s associé.e.s. Il.elle.s ont été validé.e.s en tant que tel.elle.s par l'organisme de formation sur la base de leur expérience et qualifications. Il.elle.s sont facilitateurs expérimentés et experts de notre modèle Insights Discovery.

Aléas et difficultés rencontrées, réclamations, observations

Vous pouvez effectuer tout signalement ou déposer toute demande via notre site web, onglet **« Contact »** ou directement par courrier électronique à l'adresse suivante : **insightsfrance@insights.com**

Modalités d'inscription

Chaque demande entrante est prise en compte par l'un de nos responsables de comptes qui reprend contact avec vous pour cerner votre besoin et vous faire parvenir une offre de prestation adaptée. Une fois cette proposition validée par vos soins vous recevrez une proposition tarifaire (devis). Après signature pour acceptation vous recevrez à J-30 l'invitation à participer à notre action de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Dans le cas d'une reconnaissance de Situation de Handicap, n'hésitez pas à nous le faire savoir via l'onglet **« Contact »** rubrique « Signaler une situation de handicap » afin que nous puissions étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation. Pour plus de confidentialité, vous pouvez contacter notre Référent Handicap directement en écrivant à cette adresse **referent.handicap@insights.com**

Review 16012025

© The Insights Group Ltd, 2025. All rights reserved.

Tarif

Afin de définir ensemble le prix de la prestation correspondant à votre besoin de formation, merci de bien vouloir nous contacter par le formulaire de contact **ici** pour que l'un de nos responsables de comptes puisse vous proposer une offre tarifaire adaptée en retour.

Contactez-nous

Boostez les performances des équipes de votre organisation grâce à Insights Efficacité de l'Équipe. Pour en savoir davantage, consultez notre page **www.insights.com/fr**

Review 160125

© The Insights Group Ltd, 2025. All rights reserved.