

Vendre avec la méthode 4 couleurs

Vendre en "Couleurs" est une formation atypique qui utilise la méthode 4Colors pour améliorer les compétences en vente en **identifiant et en s'adaptant aux différents profils de personnalité**. En comprenant **les préférences comportementales** des clients, les commerciaux peuvent adapter leur approche pour maximiser l'efficacité des interactions et augmenter les taux de conversion.

Durée: 14 heures (2 jours)

Profils des stagiaires : Tout public

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Au sein de Noitulos / solutionN nous renseignons et accueillons les personnes en situation de handicap. Nous pouvons adapter les conditions d'accès et les modalités d'accompagnement. Pour cela nous vous invitons à nous en informer à : contact@noitulos-solution.com

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases théoriques de la méthode 4Colors et ses fondements.
- Identifier les caractéristiques des quatre profils de personnalité (rouge, jaune, vert, bleu) dans le contexte de la vente.
- Analyser son propre profil et celui des clients pour améliorer les interactions de vente.
- Adapter les techniques de vente en fonction des différents profils de personnalité.
- Développer des compétences en communication, flexibilité, empathie et assertivité pour optimiser les relations avec les clients

Contenu de la formation

- **INTRODUCTION A LA MÉTHODE 4COLORS ET A LA VENTE EN COULEURS**
 - Découvrir les origines et les fondements théoriques de la méthode 4Colors (travaux de Jung et Marston).
 - Présenter les quatre couleurs et leurs significations dans le contexte de la vente.
 - Expliquer l'importance et les applications de la méthode 4Colors dans la vente.
- **IDENTIFICATION DES PROFILS DE PERSONNALITÉ EN VENTE**
 - Décrire en détail les profils rouge, jaune, vert et bleu et leurs caractéristiques comportementales en tant que clients.
 - Administrer des tests et des questionnaires pour déterminer son propre profil de vendeur.
 - Analyser les résultats et discuter des implications pour les interactions de vente.
- **TECHNIQUES DE VENTE ADAPTÉES AUX DIFFÉRENTS PROFILS**
 - Utiliser des techniques spécifiques pour vendre à des clients rouges (orientés vers les résultats et l'action).
 - Adapter son approche pour vendre à des clients jaunes (orientés vers les relations et l'enthousiasme).
 - Développer des stratégies pour vendre à des clients verts (orientés vers la coopération et la stabilité).
 - Affiner sa méthode pour vendre à des clients bleus (orientés vers l'analyse et la précision).
- **DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES PERSONNELLES EN VENTE**
 - Renforcer la flexibilité et l'adaptation aux différents profils de clients.
 - Cultiver l'empathie pour mieux comprendre et répondre aux besoins des clients.
 - Améliorer l'assertivité et la communication efficace dans le processus de vente.
- **RÉALISER DES EXERCICES PRATIQUES ET DES SIMULATIONS DE SITUATIONS DE VENTE.**
 - Analyser des études de cas réels et discuter des approches efficaces.
 - Partager des expériences et recueillir les retours des participants pour un apprentissage collectif.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

BALS Olivier

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation pour les formations en présentiel
- Plateforme extranet / E-learning pour les formations en distanciel
- Rendez-vous Visio réguliers avec le formateur pour être accompagné tout au long de sa formation
- Documents supports de formation projetés ou en ligne
- Exposés théoriques 30 %
- Etude de cas concrets 70 %
- Quiz en salle ou en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Durée de la connexion du stagiaire sur la plateforme E-Learning
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

Mise à jour le 19/05/2025