



# Programme de formation

## Communiquer avec les couleurs

## Vendre avec les couleurs

### Le but de la formation

Communiquer et vendre autrement avec la méthode des couleurs et développer son efficacité relationnelle.

### Les objectifs de la formation

La méthode et la maîtrise des couleurs de Jung et Marston vont permettre au stagiaire de :

- Identifier son profil et son propre style d'interaction et de vente,
- Etudier et reconnaître les différents styles comportementaux.
- Cerner la personnalité et les attentes de l'acheteur de façon ludique.
- Optimiser sa communication en développant une interaction adaptée à son interlocuteur.
- Gagner en efficacité en ayant une approche et une argumentation plus fine en fonction des différents types de clients
- Développer son efficacité relationnelle.
- Diminuer les risques de conflit.

### Les contenus de la formation

#### J-2 **Passation individuelle du test couleurs**

#### 1 ère Journée

**De 9h à 12h30 (groupe de 4) : tronc commun**

#### I. Comprendre sa personnalité, son type comportemental, ses points forts à développer et ses points de vigilance.

- Questionnaire Couleurs
- Comprendre les différentes facettes de sa personnalité à travers son profil Couleur.
- *Atelier et tests de positionnement individuel*

## II. Comprendre et identifier le profil des autres.

- Comprendre les interactions entre les différents profils de couleurs.
- Analyser les différences de comportements et les différents styles naturels de chaque couleur.
- Anticiper les conséquences
- Atelier et tests de positionnement individuel

## III. Faire le lien entre les fondamentaux de la communication et la communication naturelle de chaque couleur.

- Définition de la communication interpersonnelle
- La communication verbale et non verbale
- L'importance du feedback
- Communication et P.N.L
- Quel est mon style naturel de communication.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel ma couleur, mes points forts attendus et mes points de vigilance lorsque j'entre en communication.*

### De 14h à 17h30 (groupe communication)

## IV. Apprendre à mieux communiquer et à interagir avec les autres grâce à la Roue des couleurs de Jung et Marston.

- Comprendre les difficultés relationnelles
- Mieux gérer le changement
- Diminuer les conflits et l'agressivité
- Mieux gérer son stress et celui des autres
- Valoriser et promouvoir les différences pour développer la synergie et la cohésion d'équipe.
- Faire des feedbacks constructifs et positifs
- Ateliers de mise en pratique des méthodes DESC et de l'utilisation de la roue des couleurs.

## 2eme Jour

### De 9h à 12H30 (groupe Commercial)

## V. Découvrir son profil commercial et faire le lien avec les étapes de la vente

- Quel est mon profil commercial inné
- Mes points forts ou de développement étape par étape.
  - Créer un contact de qualité
  - Ecouter.
  - Diagnostiquer les besoins et les attentes des clients.
  - Proposer et argumenter de solutions produites adaptées.
  - Questionner.
  - Accueillir les objections et les traiter.
  - Verrouiller la vente (gagnant/gagnant.)
- *Ateliers et tests de positionnement individuel ma couleur, mes points forts attendus et mes points de vigilance étape par étape.*

VI. **Comprendre et identifier le profil des clients pour adapter son argumentaire de vente et être plus convaincant**

- Repérer les différents profils par les couleurs : Rouge /Jaune/ Vert/Bleu.
- S'adapter et adapter son argumentation en fonction des spécificités du « type ou couleur » du client.
- Mieux comprendre les freins et les attentes du client pour un acte de vente personnalisé et plus performant.
- Comprendre les leviers de motivations de chaque couleur.
- Comprendre les interactions entre les profils.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

**De 14h à 17h30 (groupe communication)** – venir avec des exemples concrets de situations délicates

VII. **Comprendre les situations complexes pour s'adapter sans perdre confiance en soi**

- Comprendre les difficultés relationnelles.
- Comprendre et anticiper les freins face au changement, gérer les conflits et l'agressivité.
- Chercher l'intention positive pour rétablir la communication.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

VIII. **SWOT personnel sur mes forces, mes faiblesses, mes opportunités et mes menaces avec le prisme des couleurs**

- Travailler et présenter son SWOT.
- Créer et présenter son plan d'action pour optimiser sa communication en couleur
- Quizz pour développer et valider l'utilisation de la méthode et des outils remis.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

### 3eme jour

**De 9h à 12H30 (groupe Commercial)** – venir avec des exemples concrets de situations délicates

IX. **Comprendre les situations complexes pour s'adapter sans perdre confiance en soi**

- Comprendre les difficultés relationnelles dans l'acte commercial.
- Comprendre et anticiper les freins face au changement, gérer les conflits et l'agressivité.
- Chercher l'intention positive pour rétablir la communication et la vente.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

X. **SWOT personnel sur mes forces, mes faiblesses, mes opportunités et mes menaces avec le prisme des couleurs**

- Travailler et présenter son SWOT.
- Créer et présenter son plan d'action pour optimiser sa relation commerciale en couleur
- Quizz pour développer et valider l'utilisation de la méthode et des outils remis.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

Trucs et astuces !

PNL, Analyse transactionnelle « DESC », technique de communication, Questionnaire Couleurs, Méthode des couleurs.

- Exposés théoriques.
- Exercices pratiques (techniques de communication, méthode couleurs)
- Etudes de cas et mises en situation.
- Réflexion de groupe : gestion de conflit, difficultés de communication ou relationnelles.
- Echange de pratiques.
- Les participants aborderont les techniques de communication de base, et expérimenterons la méthode des couleurs.
- Chacun pourra exprimer librement des situations de conflit / d'appréhension ou des exemples de difficultés de communication ou relationnelle.
- Ainsi ils identifieront leurs besoins pour se développer et mieux gérer les situations de communication difficile avec les autres.
- Plan d'action individuel

## Nos principes d'action

Une formation s'articulant autour d'une partie théorique permettant l'acquisition de notions importantes, puis d'une partie pratique sous forme de mises en situation, Animation de formation à partir des méthodes actives principalement, permettant un apprentissage optimal et de méthodes interrogatives sous forme de questionnement, études de cas.

## Évaluation

- Evaluation formative, en cours de formation par le biais des mises en situation.
- Evaluation à froid à 3 mois
- Attestations de stage, certificats de réalisation, feuilles de présence

## Le public concerné

Publics visés : commerciaux souhaitant développer leurs connaissances et faire évoluer leurs pratiques pour plus d'efficacité.

### PRE-REQUIS :

- Aucun

## Informations complémentaires

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous [consulter](#)
- Délai d'accès pour inscription : 1 mois.

## Le lieu

- Chez le client

## La durée et les horaires

- Durée: 2.5 jours
- Horaires: 9h à 12h30 et de 14h à 17h30

## Le formateur

Formatrice - Coach Professionnelle et Personnelle – Sophrologue- Praticien PNL et Analyse transactionnelle - Certifiée sur des outils de développement personnel (MBTI®, Méthode Arc en ciel - DISC,..), de gestion de conflit (TKI) et d'évaluation (16PF).

### Domaines de compétences

- Communication, management et relation client.
  - Management des équipes.
  - Cohésion d'équipe.
  - Communication interpersonnelle.
  - Gestion des conflits.
  - Négociation commerciale.
  - Développement personnel.



Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, [gmerliere@gm-conseil-formation.fr](mailto:gmerliere@gm-conseil-formation.fr)