



Guide de l'utilisateur

WILEY



Tout ce qui concerne le DiSC® Ventes

INTRODUIRE TOUT LE DiSC® VENTES

La solution de formation à la vente basée sur le DiSC® la plus approfondie et la plus facilement personnalisable qui soit.

Everything DiSC® Sales améliore votre efficacité commerciale en vous aidant à lire votre client, à adapter votre approche et à conclure plus de ventes.

Qu'est-ce qui est en ligne ?

Profil de vente de Everything DiSC

(évaluation préalable)

Toutes les cartes DiSC d'interaction avec le client

(renforcement post-formation)

Tout rapport de comparaison DiSC

(outil de suivi)

Que contient la boîte ?

Tout ce dont vous avez besoin pour organiser des sessions de formation en classe réussies.



Recherchez cette icône pour découvrir comment vous pouvez facilement personnaliser *Everything DiSC Sales* pour créer une solution de formation unique pour votre organisation.

PERSONNALISER

MATÉRIEL D'ANIMATION

Everything DiSC® La facilitation des *ventes* se compose de six modules de 50 minutes. Chaque module comprend

- Guide de l'animateur en MS Word
- Documents pour les participants en MS Word
- PowerPoint® avec vidéo intégrée

Section 1 : Comprendre votre style de vente DiSC®

Module 1 : Introduction à la carte de *vente Everything DiSC*. Les participants apprennent leur style de vente DiSC® et comment leurs priorités personnelles influencent leurs comportements de vente.

Module 2 : Les participants utilisent ce qu'ils ont appris sur les priorités en matière de vente dans le cadre d'un entretien.

Section 2 : Reconnaître et comprendre les styles d'achat des clients **Module 3 :** Les participants apprennent à cartographier les clients et mettent en pratique leurs compétences dans le cadre d'une activité vidéo compétitive.

Module 4 : Les participants apprennent à connaître les différentes priorités des clients, puis utilisent leurs nouvelles compétences pour identifier les styles d'achat des clients actuels.

Troisième section : Adapter votre style de vente au style d'achat de votre client **Module 5 :** Les participants utilisent leurs cartes de *vente Tout DiSC* pour apprendre à s'adapter aux styles des différents types de clients.

Module 6 : Les participants jouent à s'adapter à leur client le plus difficile et complètent un plan d'action pour travailler avec ce client.

Tout ce qui concerne le DiSC® Ventes



Les guides de l'animateur, les présentations PowerPoint® et les documents à distribuer aux participants peuvent être utilisés tels quels ou adaptés à vos besoins.

Convient à toutes les périodes, d'une heure à une journée entière.

Pour savoir comment personnaliser votre programme *Everything DiSC® Sales*, rendez-vous sur www.everythingdisc.com/help et lisez les documents "How To".

MATÉRIEL DE SOUTIEN

Le dossier *Everything DiSC Sales Support Materials* comprend l'accès à :

- Aide à la personnalisation du programme
- Rapports de recherche et livres blancs
- FAQ
- Guide de visionnage de la vidéo de vente *Everything DiSC*
- Exemples de rapports
- Images
- Modèles

TOUT LE DiSC® VIDÉO DE LA VENTE

Everything DiSC® Sales comprend plus de 60 minutes de vidéo.

Introduction au DiSC® Styles de vente

4 minutes

Décrit les priorités et les préférences de chaque style de vente DiSC®.



Cartographie des clients

17 segments

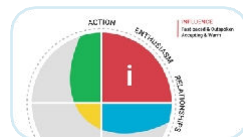
Présente la cartographie des clients, puis propose un choix entre deux acteurs différents qui modélisent les styles d'achat DiSC. Choisissez un seul acteur (un ensemble de 8 segments) pour cette activité.



Priorités du client DiSC

4 segments

Explique les priorités de chaque style d'achat DiSC.



S'adapter aux styles des clients

16 segments

Montre deux vendeurs différents dans des interactions non adaptées et adaptées avec des clients représentant chacun des styles d'achat DiSC. Sélectionnez jusqu'à huit combinaisons distinctes.



Tout ce qui concerne le DiSC® Ventes



La vidéo peut être intégrée dans votre PowerPoint® personnalisé.

Pour obtenir des instructions, reportez-vous à la section "Comment personnaliser l'utilisation de la vidéo Everything DiSC" sur le site www.everythingdisc.com/help.

TROIS ÉTAPES POUR TOUT DiSC® VENTES

Étape 1 : Préparer et assigner les travaux préliminaires

Le *profil de vente Everything DiSC®* est une évaluation en ligne validée par la recherche qui permet de produire 25 pages d'informations individualisées et spécifiques aux ventes.

Pour attribuer le *profil de vente Everything DiSC*, connectez-vous à votre compte EPIC à l'[adresse https://admin.wiley-epic.com](https://admin.wiley-epic.com) et cliquez sur Manage Reports. Pour obtenir des instructions, reportez-vous à la section "Comment assigner le travail préliminaire d'Everything DiSC" sur le site www.everythingdisc.com/help.

Si vous n'avez pas de compte EPIC, contactez votre partenaire agréé Everything DiSC pour obtenir de l'aide.



Supprimez ou réorganisez les pages, personnalisez le titre du rapport ou imprimez des sections sélectionnées pour répondre à vos besoins.

Pour plus d'informations, reportez-vous à la section "Comment personnaliser les profils DiSC" à l'[adresse suivante www.everythingdisc.com/help](http://www.everythingdisc.com/help).

Étape 2 : Préparer et animer l'atelier

Insérez la clé USB *Everything DiSC® Sales* dans le port USB de votre ordinateur et ouvrez le dossier Facilitation Materials.

Sélectionnez les supports de formation nécessaires à votre session. Créez et enregistrez des solutions personnalisées sur votre clé USB.



PERSONNALISER

Pour savoir comment personnaliser votre programme *Everything DiSC Sales*, rendez-vous sur www.everythingdisc.com/help et lisez les documents "How to".

Étape 3 : Renforcement après la formation

Des *cartes d'interaction client Everything DiSC* personnalisées et en ligne sont disponibles pour être utilisées avec le *profil de vente Everything DiSC* afin de transférer l'apprentissage aux clients de la vie réelle.

Tout ce qui concerne le

DiSC® Ventes

ENREGISTRER VOTRE LOGICIEL

Enregistrez votre produit pour bénéficier d'une **assistance technique gratuite** et d'une **mise à jour** immédiate **du produit**.
notifications.

- Allez sur www.register.everythingdisc.com.
- Suivez les instructions pour saisir votre numéro de série et les autres informations requises.

- Enregistrez l'ID d'inscription ci-dessous et/ou imprimez la confirmation d'inscription.

ID d'enregistrement du produit : _____