

Bonjour chères élèves, chers élèves,

J'espère que vous allez bien durant cette drôle de période.... Gardez le moral, soyez courageux et prévenants. Respecter les consignes pour que tout cela se termine rapidement.

En attendant, je vous propose une activité qui vous permettra de redécouvrir les profils selon Marston (ou méthode DISC)

Vous trouverez ci-dessous un lien vers une vidéo YouTube, que je vous demande de regarder. Regardez-la deux fois, prenez le temps ensuite de **compléter le tableau ci-dessous (pages 2 et 3)**.

Ensuite, je vous demanderai, à partir de ce que vous avez mis en évidence grâce à la vidéo, de **déterminer dans l'exercice des pages 4 et 5, les profils de personnalités**.

Bon travail,

A très bientôt et d'ici là, restez prudents,

Avec toute ma sympathie,

M. Collin

Lien pour la vidéo :

<https://youtu.be/1bchcV3wLGO>

Petite info complémentaire :

Dans mon cours, je parle des profils « entrepreneur », « Collégial », « Conservateur » et Analytique »

Dans la vidéo, ces profils sont « Dominant », « Influent », « Stable » et « Conforme ». On y ajoute aussi des couleurs à ces profils

En résumé,

Au cours	Méthode DISC	Couleur
Entrepreneur	Dominant	Rouge
Collégial	Influent	Jaune
Conservateur	Stable	Vert
Analytique	Conforme	Bleu

Profil :	Profil :
Ce qu'il aime	Ce qu'il aime
Quels sont ses traits de caractère ?	Quels sont ses traits de caractère ?
A quoi est-il attentif ? / Qu'est-ce-qui est important pour lui ?	A quoi est-il attentif ? / Qu'est-ce-qui est important pour lui ?
Comment le convaincre ?	Comment le convaincre ?

Profil :	Profil :
Ce qu'il aime	Ce qu'il aime
Quels sont ses traits de caractère ?	Quels sont ses traits de caractère ?
A quoi est-il attentif ? / Qu'est-ce-qui est important pour lui ?	A quoi est-il attentif ? / Qu'est-ce-qui est important pour lui ?
Comment le convaincre ?	Comment le convaincre ?

Détermine le profil du client (selon Marston). Comment comptes-tu te comporter comme vendeur face à ces clients?

1. Un client est hésitant entre deux produits. Cependant, tu perçois très bien qu'il ne souhaite pas perdre de temps. Il a aussi montré une certaine irritation lorsque tu es entré dans des détails techniques. Il t'a alors répondu "Venez-en aux faits"

Profil :

Attitudes

.....

.....

Propos :

.....

.....

2. Tu travailles dans un magasin de mobilier contemporain. Un client, souriant et détendu, s'émerveille devant une grande table. Il te dit qu'il se voit déjà avec cette table chez lui avec de nombreux amis autour de la table. Il appelle directement son épouse qui fait le tour du magasin tranquillement.

Profil :

Attitudes

.....

.....

Propos :

.....

.....

3. Une personne assez timide doit remplacer son four à micro-ondes. Il regarde les fours d'un air absent et cherche d'un regard gêné un vendeur. Elle explique longuement les raisons qui la poussent à devoir acheter un nouveau four à micro-ondes. Elle semble d'ailleurs peu intéressée par les nouveautés, elle veut juste remplacer son four.

Profil :

Attitudes

.....

.....

Propos :

.....

.....

4. Un client recherche un nouveau vélo. IL a déjà une très bonne idée de son besoin mais écoute attentivement les conseils du vendeur. A la fin d'entretien, il dit qu'il va analyser tout cela.

Profil :

Attitudes.....

.....

.....

Propos :

.....

.....

5. Tu travailles dans un Proximus center.

Un client à qui tu as vendu un téléphone il y a 6 mois vient de revoir pour faire part de son mécontentement car son téléphone ne fonctionne plus bien. Il est calme, poli mais ferme. Il sourit d'ailleurs, rigole avec toi et attends une réponse de ta part qui le satisfasse.

Profil :

Attitudes.....

.....

.....

Propos :

.....

.....