

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENT ? DISC

Les risques de vendre tout seul :

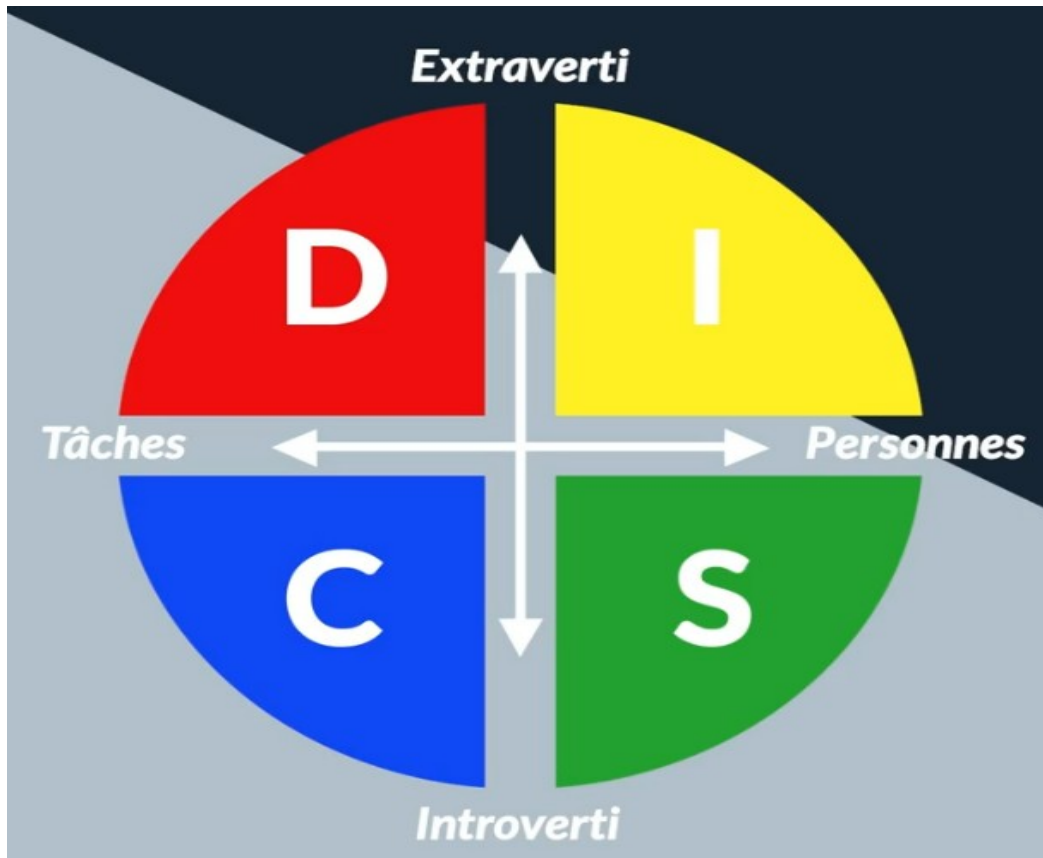
- Ne pas vendre
- Le bien reste trop longtemps en ligne - devient un bien expiré

Technique ANTI - VENTE :

- Être convaincu(e) que vendre tout seul est une aberration : le faire savoir au vendeurs
- Avoir le rôle du conseiller



“Prenez une agence, même si n’est pas moi !”







PROFIL ROUGE = DOMINANT

(tâches, action, résultat, extraverti)

18%

Caractère : fonceur, direct, impulsif

 Prise de risques Challenges Travail accompli Confiance	 Routine Être surveillé Règles Imprécisions	 Se tromper Échec Qu'on profite de lui	 Direction Entrepreneuriat Politique Métier d'action
--	--	--	---

Indices verbaux : parle beaucoup et vite - coupe la parole - ne laisse pas de blancs - utilise souvent l'impératif - très direct / cash

Indices visuels : sûr de lui - poignée de main ferme et rapide - regard soutenu

Email : direct - court - peu de formules de politesse

Exemple dans l'immo : acquéreur qui ne comprend pas l'intérêt de vos questions - impose l'horaire - assez directif - prise de décision rapide

PROFIL JAUNE = INFLUENT

(relationnel, contact avec les autres, extraverti)

28%

Caractère : sympa, ouvert d'esprit, créatif

 Les félicitations Être mis en avant Les plaisirs Liberté	 Règles, Rigidité Finir ses tâches Organisation Solitude	 Être rejeté par les autres Perdre sa liberté	 Communication Relations publiques Commerciaux Marketing
--	---	--	---

Indices verbaux : parle beaucoup et vite - aime le blabla / les potins - ne laisse pas de blancs - parle beaucoup de lui - change facilement de sujet

Indices visuels : poignée de main chaleureuse - tactile - aime appeler par le prénom - grands gestes - tenues excentriques

Email : n'aime pas ça - utilisation du prénom - prend souvent des nouvelles - émoticônes - ne lit pas les mails longs

Exemple dans l'immo : accueil chaleureux du vendeur - propose à boire - tutoiement - parle longuement de lui et son projet

PROFIL VERT = STABLE

(relationnel, introverti)

40%

Caractère : serviable, dévoué, prudent, humble

 Être utile Prendre soin des autres Le climat serein	 Pression Conflits Changements Imprévus	 Agressivité Blesser quelqu'un	 Aide-soignant Médecin Psy Coaching / Conseils
---	--	--	---

Indices verbaux : parle peu - coupe rarement la parole - écoute plus qu'il ne parle - toujours dans la réflexion

Indices visuels : poignée de main douce - regard fuyant - tenues sobres

Email : moyennement long - explication avant de formuler une demande





Exemple dans l'immo : vendeur donnant peu d'informations - inquiet de ce que vont penser les acquéreurs de sa maison

PROFIL BLEU = CONSCIENCIEUX

(tâches, résultat, action, introverti)

14%

Caractère : analytique, rigoureux, exigeant, autonome

 Règles Travail bien fait Détails	 Approximations Désordre Improvisation Changement	 Se tromper Être critiqué	 Ingénieurs Profs Scientifiques Gendarmes
---	--	--	--

Indices verbaux : parle peu - préfère forme écrite - aime les stats - écoute plus qu'il ne parle - difficulté à résumer

Indices visuels : poignée de main rapide - regard fuyant - peu expressif

Email : adore ça - mails longs, complets et détaillés - peu de formules de politesse

Exemple dans l'immo : acquéreur qui prend des notes - questions très précises - explications détaillées s'il n'est plus intéressé

Test : quelle couleur êtes-vous ?

1. Votre argument préféré pour prendre un mandat auprès d'un vendeur :

- ★ Vous lui montrez/parlez des derniers avis de vos clients satisfaits
- Vous lui préparez un rapport précis et détaillé des dernières ventes, statistiques et analyse de marché
- Vous connaissez tellement bien votre métier et le secteur qu'il va sûrement vous faire confiance
- ▲ Vous avez bien compris son projet et seriez ravi de l'accompagner dans cette grande aventure

2. Généralement quand vous envoyez un mail :

- Il est court et direct
- Il est complet, bien rédigé et plutôt long
- ★ Il contient des smileys (;-) et se termine plutôt par « salut » que « cordialement »
- ▲ Il est relu pour être sûr qu'il n'y pas de risque qu'il soit mal interprété

3. Vous avez une information importante à communiquer à un client, vous préférez :

- ★ Aller le voir directement
- L'appeler tout de suite peu importe l'heure
- Lui faire un mail explicatif (les écrits restent les paroles s'envolent)
- ▲ Vous préférez une communication vocale, mais vous vous adaptez à lui

4. Quand vous prospectez :

- Votre prospection est organisée, planifiée sur votre agenda, vous savez la dernière fois que vous avez prospecté ce quartier
- ★ Vous aimez rencontrer des gens même si c'est pour discuter de tout et de rien
- Il vous faut absolument un mandat donc pas d'état d'âme, pas le choix
- ▲ Ok pour mettre des flyers mais vous n'aimez pas taper aux portes par peur de déranger

5. Suite à une vente réussie, le client vous remercie et vous félicite chez le notaire devant tout le monde :

- ▲ Vous êtes un peu gêné
- De rien, l'important c'est qu'on est vendu, si vous avez des amis qui veulent vendre...
- ★ Vous êtes ravi de cette reconnaissance, en plus devant le notaire !
- Vous aimeriez savoir plus précisément ce qui lui a plu dans votre travail

6. Un acquéreur vous appelle pour un appartement, avant d'organiser une visite

- ★ Vous faites confiance à votre feeling, si vous le sentez ou pas
- Vous avez votre méthode de découverte avec plusieurs questions indispensables et précises
- Vous lui posez 2-3 questions directes et ne passez pas 2h au téléphone
- Vous lui posez des questions ouvertes, vous avez besoin de bien connaître son projet et tant
- ▲ mieux s'il vous raconte sa vie, c'est important pour vous

7. Lors d'une négociation de prix, le vendeur vous demande de baisser vos honoraires :

- Vous lui demandez ce que vous n'avez pas bien fait dans votre travail pour mériter cela
- Vous lui montrez le nombre de visite que vous avez fait, le temps de travail, toutes les actions mises en place et le sérieux que vous avez démontré pendant toute la commercialisation
- ★ Vous souriez et lui dites les honoraires c'est votre salaire, vous essayez d'utiliser la bonne relation que vous avez avec lui pour éviter ça
- ▲ Vous n'aimez pas ce genre de discussion, vous ne prenez pas bien du tout cette demande

8. Un vendeur veut mettre sa maison en ligne tout de suite alors que les diagnostics ne sont pas encore réalisés, vous lui expliquez :

- Que vous comprenez que c'est relou, toutes ces lois que les instances nous pondent toutes les 5 min, les diagrammes ça sert pas à grand-chose en plus.
- C'est interdit, point barre

- ★ On a pas le droit, mais j'ai des acquéreurs sympas que je pourrai amener tout de suite sans diffuser
- ▲ Vous lui dites que ça serait bien quand même de les faire avant, gentiment, pour pas le contrarier

9. Les clients avec lesquels vous vous sentez le plus à l'aise, sont plutôt :

- ▲ Calmes, gentils et ont besoin d'être rassurés
- Directs, cash et savent ce qu'ils veulent
- Organisés, respectueux et ont un projet logique qui tient la route
- ★ Sympas, conviviaux et appréhendent le projet immobilier comme une belle aventure

10. Vous arrivez avec vos acquéreurs pour visiter une maison en mandat, mais le vendeur a 30min de retard et vous n'avez pas les clés, votre 1^{ère} pensée :

- ★ « Bah on va discuter avec les acquéreurs, pour faire encore plus connaissance »
- « Ah... ça va me décaler tout le planning de l'après-midi cette histoire »
- « Pff... Je vais quand même faire le tour de la maison au cas où une fenêtre serait ouverte »
- ▲ « Aïe... J'espère que les acquéreurs ne vont pas être trop contrariés »



Résultats :

Maximum de :

- = **Dominant**, couleur Rouge
- ★ = **Influent**, couleur Jaune
- ▲ = **Stable**, Couleur Vert
- = **Conscientieux**, Couleur Bleu