

La démarche commerciale

Exploiter le modèle DISC de MARSTON (SUCCESS INSIGHTS)
pour développer la performance de l'équipe

Formation INTRA en présentiel
Version n° 9 – Janvier 2026
Ce programme a une validité de 1 an

Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent

La démarche commerciale

L'approche interpersonnelle vise à prendre conscience de l'impact de nos comportements dans nos relations avec les autres et de mieux identifier les différents besoins de communication.

Disposer des clés de son comportement permet, sur le plan individuel, d'améliorer sa performance. Les recherches en la matière ont montré que les personnes les plus efficaces sont celles qui se connaissent, se comprennent et comprennent les autres. Plus une personne a conscience de ses propres forces et de ses limites, et de celles des autres, plus elle sera capable d'élaborer des stratégies qui lui permettront de faire face aux différentes exigences de son environnement.

Objectifs

- Élargir ses chances de succès avec des clients qui ne nous ressemblent pas,

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différents types de communication liés aux différents types de comportement
- Mieux comprendre ses réactions face aux interlocuteurs
- Adapter son management en fonction des comportements et profils des interlocuteurs

Personnes concernées

- La force commerciale

Prérequis

- Répondre à un questionnaire en ligne avant l'intervention

Compétences professionnelles visées

- Maîtrise des techniques de communication
- Sens de l'initiative face à une situation « client »
- Capacité d'adaptation

Intervenant

Une formation de grande école de commerce puis des fonctions de directeur commercial puis de directeur général dans des entreprises agro-alimentaires et des entreprises de service ont amené Jacques en 1987 à s'orienter vers l'accompagnement et la formation des commerciaux et des managers.

La création de Jacques Seteau Consultant permet de revendiquer aujourd'hui des interventions auprès de 200 entreprises du grand ouest de la France.



jacques.seteau@gmail.com - 06 07 56 77 16

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort

Portable 06 07 56 77 16

jacques.seteau@gmail.com

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent

Déroulé de l'intervention

Comprendre le DISC, langage des couleurs

- Présentation du modèle
- Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité
- Comprendre le mode de communication privilégié de chaque couleur et les interactions entre elles
- Décrypter le profil de vos interlocuteurs (mots, gestes, voix, gestion de l'espace) : comprendre leurs ressorts, réactions et besoins

Mieux vous connaître avec le DISC

- Découvrir votre propre profil avec un rapport personnalisé
- Identifier les sous-jacents de votre style comportemental
- Distinguer votre style naturel et votre style adapté

Renforcer votre impact auprès de vos interlocuteurs avec le DISC

- Développer les étapes de la vente avec le DISC
- Développer sa flexibilité pour s'adapter à ces différents types de prospects et clients dans et selon les différentes phases de la vente

Mieux vous comprendre avec les forces motrices

- Découvrir l'impact des 6 motivations et els 12 moteurs dans vos scores personnels
- Éclairage sur vos motivations
- Accords et conflits internes entre forces motrices

Renforcer votre impact personnel

- Mesurer ce que vous apportez à l'organisation et votre impact dans la relation
- Repérer et mieux savoir « gérer », selon votre profil, les situations génératrices de stress et d'émotions
- Présenter un projet, une idée, en adaptant le fond et la forme aux couleurs de vos interlocuteurs

Définir votre plan de développement personnel

- **Utiliser son profil TALENT** pour développer une stratégie de développement professionnel et personnel
- Privilégier certaines pistes d'amélioration

Le format

- Début de l'intervention : **2 journées**
- Durée de l'intervention : **14h00**

Conditions pratiques

Calendrier

- A définir

Conditions financières

- Sur devis

Délai et modalités d'accès

- L'accès aux formations peut être initié par l'employeur, à l'initiative du salarié, par un particulier, à la demande de Pôle Emploi ...
- Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 06 07 56 77 16 ou par courriel : jacques.seteau@gmail.com.

- L'organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort
Portable 06 07 56 77 16

jacques.seteau@gmail.com

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent

besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises.

- Si la formation nécessite des prérequis, nous nous assurerons également que vous les remplissiez soit par des tests, soit par un audit téléphonique.
- Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un à six mois.

Méthodes pédagogiques

- L'association des couleurs aux différents profils comportementaux permet un apprentissage ludique et convivial, une mémorisation facile et une utilisation pragmatique de la méthode.
- Méthode très interactive : Travail en sous-groupes, jeux de rôle, mises en situation.
- Option : Chaque participant reçoit son propre profil comportemental établi à partir d'un questionnaire.

Les outils abordés :

Incontournables outils de management et de développement personnel le DISC permet de découvrir et de comprendre les multiples facettes comportementales et les motivations des personnes.

- Le **DISC** : C'est le *COMMENT* nous faisons les choses, quel est le chemin que nous empruntons pour avancer ! **La communication est facilitée, la cohésion d'équipe est renforcée.**
- Les motivations (**WPMOT**) : Ce sont les raisons pour lesquelles nous nous levons le matin, le *POURQUOI* de nos actions. Il permet d'identifier les facteurs de motivation.

Évaluation des connaissances

Les évaluations sont validées en fin de formation via un quiz.

Conditions concernant les personnes en situation de handicap

Vous êtes en situation de handicap, intéressé par le programme ? Contactez le Référent Handicap pour préciser votre besoin : Jacques SETEAU - jacques.seteau@gmail.com

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort
Portable 06 07 56 77 16

jacques.seteau@gmail.com

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent

Jacques Seteau Consultant a été certifié QUALIOP1 a été délivrée au titre de l'action suivante : Actions de formation

Le taux de satisfaction des apprenants de 2025 est de **4,71/5,0**

Thème	Nombre de jours	Nombre de participants	Taux de satisfaction /5,00
Améliorer son comportement managérial avec Success Insights	8	79	4,61
L'intelligence de l'entreprise : Parcours Managers	5	43	4,85
Mieux se connaître et adapter sa communication grâce à Success Insights	5	66	4,75
La démarche commerciale	2	32	4,88

Le taux de satisfaction des échanges avec l'organisme de formation 2025 est de **4,9/5,0**

Thème	Qualité accueil téléphonique	Qualité des échanges	Délai de réponse aux demandes	Complétude du dossier	Retour des stagiaires	Moyenne sur 4
Améliorer son comportement managérial avec Success Insights	5,00	5,00	5,00	5,00	4,70	4,75
L'intelligence de l'entreprise : Parcours Managers	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Mieux se connaître et adapter sa communication grâce à Success Insights	5,00	5,00	5,00	4,80	5,00	4,84
La démarche commerciale	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort
Portable 06 07 56 77 16

jacques.seteau@gmail.com

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent



Jacques Seteau Consultant

Né le 11 décembre 1952 – Brest

2 rue de l'huilerie 79000 Niort

Portable **06 07 56 77 16**

Courrier électronique : jacques.seteau@gmail.com

<http://jsc-formation.com>

Formateur dans les domaines commercial et managérial

Expériences professionnelles

Formation initiale

- École Supérieure de Commerce de Brest (Promotion 1975 – option Marketing)
- 12 ans d'activité salariée en tant que commercial, directeur commercial puis directeur général
- Pour des PME/PMI dans les filières de l'agroalimentaire puis des services
- Clientèle de grands comptes (négociation de référencement, suivi, développement)

Depuis 1987, en alternance avec des fonctions opérationnelles, **consultant** et **formateur** pour les entreprises dans les domaines : Techniques de vente – négociation, Management des forces commerciales, Coaching et motivation des forces commerciales

Formateur à l'École Supérieure de Commerce de Poitiers pendant 6 ans puis depuis 10 ans à AUDENCIA Nantes

Animateur d'un groupe de cadres de direction en Deux-Sèvres : **Germe Deux-Sèvres** (réseau **Germe France**, + de 2000 adhérents à ce jour – www.germe.com) & Intervenant expert dans le réseau **Germe**

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort

Portable 06 07 56 77 16

jacques.seteau@gmail.com

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent

Éléments administratifs

N° SIRET : 899 939 938 00010

Code APE : 8559A

N° de déclaration au titre de la formation professionnelle continue : 54790045679

Organisme non assujéti à la TVA

Jacques Seteau est certifié DISC, VALEURS, TALENTS, 360°, STRESS, LEADERSHIP par SUCCESS INSIGHTS



Quelques références « expert en réseau »

- Germe / Intervenant expert
 - Mieux se connaître et adapter sa communication grâce à Success Insights®
 - Manager par les valeurs avec WPMOT®



2 rue de l'huilerie – 79000 Niort
Portable 06 07 56 77 16

jacques.seteau@gmail.com

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A
Activité enregistrée en cours d'enregistrement