



Découvrir le Neuromarketing au service du commercial

Anglicisme : Étude des mécanismes cérébraux susceptibles d'intervenir dans le comportement des consommateurs.

Pourquoi choisit-on un produit plutôt qu'un autre ?
Comment une publicité peut-elle éveiller le désir d'acheter ?
Qu'est-ce qui motive vos clients d'acheter ?
Quels sont les leviers de décision de vos clients ?

OBJECTIFS

 Adapter sa communication vers les consommateurs, prospects...
en fonction des connaissances que nous avons sur le fonctionnement du cerveau
et surtout des processus en action lors de l'acte d'achat

PROGRAMME

Découvrir le neuromarketing

Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
Les méthodes scientifiques utilisées
L'histoire et le développement du neuromarketing
Ethique et droit français
Utiliser les déclencheurs d'achat adaptés
Découvrir l'approche des préférences cérébrales ('cerveau total')

Comprendre les mécanismes cérébraux

Votre cerveau vous trompe !
Identifier les déclencheurs et stimuli adaptés
Le circuit de la récompense
Mémoire et marketing sensoriel
Utiliser les neurones miroirs
Connaître les biais cognitifs

Elaborer un argumentaire avec des messages impactants

Créer des personas pour différencier ses cibles
Anticiper et contourner les objections
Suivre la chronologie d'un entretien de vente

Influencer son interlocuteur

Connaître les techniques de vente éprouvées
Découvrir les différents facteurs d'influence
Scénariser ses actions commerciales

Application des techniques pour différents types de communication

(prospectus, site, emailing, brochure, pitch, entretien de vente, etc.)

Focus : marketing digital

Utiliser les découvertes de l'eye tracking
Engagement, influences et ressort du partage
Personnaliser les publicités grâce au ciblage

DUREE

1 jour

PUBLIC

Commerciaux,
service Marketing...

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de
positionnement par entretien
ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de
la formation par questionnaire
amenant à une réflexion sur
un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Apports théoriques.
Exercices pour une mise en
pratique concrète.

INTERVENANTS

Selon le thème de la
formation, CQFD sélectionne
un pédagogue possédant
une expérience significative,
une maîtrise opérationnelle
et un profil particulier :
sophrologue, psychologue,
neuropsychologue, ergonome,
ergothérapeute,
senior manager,
chef de cuisine, gouvernante,
journaliste, animateur,
ex-policier, etc...

TARIFS

En INTRA

1.100 € net à payer
pour un groupe ≤ 2 stagiaires
puis +25€ par stagiaire
supplémentaire
+ déplacement selon lieu
Dates à convenir en commun

En INTER

Voir notre calendrier
pour les dates des sessions



Vidéo de présentation

