



PROGRAMME DE FORMATION

Neurovente

Comprendre les mécanismes d'achat et améliorer ses performances commerciales

DURÉE	2 jours — 14 heures
NIVEAU	Tous niveaux
FORMAT	Présentiel
PUBLIC	Commerciaux, managers, entrepreneurs, dirigeants

Votre réussite, notre priorité

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Intitulé	Neurovente : comprendre les mécanismes d'achat et améliorer ses performances commerciales
Durée	2 jours (14 heures)
Niveau	Tous niveaux
Format	Présentiel
Public visé	Commerciaux, managers commerciaux, entrepreneurs, dirigeants et toute personne souhaitant améliorer ses performances de vente.
Prérequis	Aucun prérequis.

VOTRE FORMATEUR · Expert en neurovente

- ▶ Plus de 10 ans d'expérience commerciale (terrain, B2B, management).
- ▶ Spécialisation en neurovente et neurosciences appliquées à la persuasion.
- ▶ Créateur d'une méthode structurée et éthique.
- ▶ Approche pédagogique orientée outils concrets, frameworks mnémotechniques et mises en situation réalistes.

Objectif général

Permettre aux participants de comprendre les mécanismes décisionnels du cerveau afin d'optimiser leurs performances commerciales grâce aux neurosciences appliquées à la vente, à la persuasion et au closing.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ▶ Comprendre le fonctionnement du cerveau dans le processus d'achat.
- ▶ Identifier les déclencheurs émotionnels et cognitifs de la décision.
- ▶ Construire une proposition de valeur claire et différenciante.
- ▶ Utiliser le storytelling pour renforcer l'impact commercial.
- ▶ Gérer efficacement les objections.
- ▶ Mettre en œuvre une méthode de closing simple et structurée.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme se déroule sur 2 jours et s'articule autour de 4 modules complémentaires : du fonctionnement du cerveau à la séquence de closing, en passant par la construction de la proposition de valeur et le storytelling commercial.

JOUR 1	Comprendre le cerveau du client et construire sa proposition	DURÉE 7 h
------------------	---	---------------------

MODULE 1	Neurosciences & vente
--------------------	----------------------------------

- ▶ Comprendre les trois cerveaux : reptilien, limbique et rationnel.
- ▶ Identifier les déclencheurs d'achat.
- ▶ Introduction aux biais cognitifs utilisés en vente.

MODULE 2	Proposition de valeur
--------------------	------------------------------

- ▶ Écoute active et communication constructive.
- ▶ Création d'un climat de confiance et implication de chacun.

Exercice · Reformulation et écoute active.

JOUR 2	Persuader, gérer les objections et conclure	DURÉE 7 h
------------------	---	---------------------

MODULE 3	Storytelling & persuasion
--------------------	---------------------------

- ▶ Méthode F.U.E.L. : futurisation, métaphores, preuves sociales.
- ▶ Structuration d'une présentation commerciale impactante.
- ▶ Cas pratiques et exemples concrets.

MODULE 4	Closing & confiance
--------------------	---------------------

- ▶ **Activer** — les « aiguilles de confiance » : produit et vendeur.
- ▶ **Objections** — Gestion des objections : méthode C.D.D. et Feel, Felt, Found.
- ▶ **Closing** — Mise en place d'une séquence de closing simple et efficace.

Récapitulatif des modules

JOUR	MODULE	INTITULÉ	DURÉE
1	1	Neurosciences & vente	3 h 30
1	2	Proposition de valeur	3 h 30
2	3	Storytelling & persuasion	3 h 30
2	4	Closing & confiance	3 h 30
TOTAL :			14 h

MÉTHODES ET MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

- ▶ Apports théoriques (neurosciences et persuasion).
- ▶ Outils pratiques et scripts opérationnels.
- ▶ Jeux de rôle et mises en situation.
- ▶ Études de cas.

Moyens et supports pédagogiques

- ▶ Supports pédagogiques numériques.
- ▶ Frameworks et outils commerciaux.
- ▶ Exercices guidés.

Modalités d'évaluation

- ▶ Observation lors des mises en situation.
- ▶ Exercices pratiques.
- ▶ Validation des acquis en fin de formation.

Accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un aménagement spécifique peut être étudié selon les besoins.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Par email : contact@formezvoo.com

Par téléphone : 09 70 70 01 03

Convocation et informations pratiques transmises avant le démarrage de la formation.