



**NEUROVENTE :
COMPRENDRE LES MÉCANISMES D'ACHAT
ET AMÉLIORER SES PERFORMANCES
COMMERCIALES**

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Intitulé de la formation : Neurovente : comprendre les mécanismes d'achat et améliorer ses performances commerciales

Durée : (à préciser)



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

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, managers commerciaux, entrepreneurs, dirigeants et toute personne souhaitant améliorer ses performances de vente.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1 – Neurosciences & vente

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

2 – Proposition de valeur

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

Exercice : reformulation et écoute active

3 – Storytelling & persuasion

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

4 – Closing & confiance

- Les « aiguilles de confiance » : produit et vendeur
- Gestion des objections : méthode C.D.D. / Feel, Felt, Found
- Mise en place d'une séquence de closing simple et efficace

PROFIL DU FORMATEUR

- 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 mémotechniques et mises en situation réalistes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Supports pédagogiques numériques
Frameworks et outils commerciaux
Exercices guidés

ACCESSIBILITÉ

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

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription possible par email (contact@formezvoo.com) ou en contactant directement l'organisme au 09 70 70 01 03
- Convocation et informations pratiques transmises avant le démarrage de la formation