



FORMATION NEUROVENTE

Profil du Formateur – Expert en neurovente

- Ancien militaire parachutiste de combat → rigueur, discipline et mental d'acier.
- Reconversion réussie dans la vente terrain (porte-à-porte, B2B, management d'équipes commerciales).
- Plus de 10 ans d'expérience → de vendeur terrain à responsable marketing relationnel, puis formateur.
- Spécialisation en **neurovente & neurosciences appliquées à la persuasion**.
- Créeur d'une méthode structurée et éthique pour transformer la prospection, le closing et le management commercial.
- Formateur & coach B2B : accompagnement de commerciaux, dirigeants et entrepreneurs dans divers secteurs (retail, services, coaching, formation).

Une pédagogie axée sur :

1. Des outils concrets,
2. Des frameworks mémotechniques,
3. Des mises en situation réalistes.

Force : allier théorie (neurosciences, persuasion) et pratique (scripts, roleplays, closing)
→ résultats rapides et mesurables.

Déroulement de formation :

Module 1 – Neurosciences & Vente

- Comprendre le cerveau reptilien, limbique et rationnel.
- Identifier les déclencheurs d'achat.
- Introduction aux biais cognitifs utilisés en vente.

Module 2 – La proposition de valeur

- Framework **D.U.R.** (Différente, Urgente, Réaliste).
- Adapter son discours selon le **degré de sophistication** du marché (Eugene Schwartz).
- Construire un pitch orienté client.

Module 3 – Storytelling & Persuasion

- Méthode **F.U.E.L.** (futurisation, métaphores, preuves sociales).
- Structurer une présentation commerciale impactante.
- Exemples concrets et cas pratiques.

Module 4 – Closing & Confiance

- Les "aiguilles de confiance" (produit + vendeur).
- Gestion des objections avec la méthode **C.D.D.** ou "Feel, Felt, Found"
- Séquence de closing simple et efficace.