

Techniques de vente - Approche Neurovente

3 jours · 21 heures · Présentiel / Distanciel

Durée	3 jours (21 heures)
Modalités	Présentiel / Distanciel
Public cible	Commerciaux, managers, entrepreneurs, dirigeants
Prérequis	Aucun prérequis.
Effectif	Jusqu'à 12 participants
Délai d'accès	15 jours ouvrés avant le démarrage du parcours

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable 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 DE FORMATION

Le programme se déroule sur 3 jours (7h par jour) et s'articule autour de modules complémentaires, du fonctionnement du cerveau à la séquence de closing.

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

Storytelling & persuasion commerciale

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.

JOUR 3

Gérer les objections, instaurer la confiance & conclure

DURÉE : 7 H

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.

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques	Moyens techniques & supports
— Apports théoriques (neurosciences et persuasion). — Outils pratiques et scripts opérationnels. — Jeux de rôle et mises en situation. — Études de cas.	— Supports pédagogiques numériques. — Frame works et outils commerciaux. — Exercices guidés.

MODALITES D'EVALUATION

- Auto-évaluation en début et en fin de formation afin de mesurer la progression.
- Mise en situation pratique en lien avec les objectifs pédagogiques, avec retour constructif et individualisé du formateur.
- Quiz final permettant de valider l'acquisition des connaissances et compétences abordées.

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un aménagement spécifique peut être étudié selon les besoins. Pour toute demande, contactez-nous avant l'inscription.

MODALITES D'INSCRIPTION

- Par email : contact@formezvoo.com
- Par téléphone : 09 70 70 01 03
- Inscription à confirmer au moins 15 jours ouvrés avant le démarrage du parcours
- Convocation et informations pratiques transmises avant le démarrage de la session