



FORMATION PROFESSIONNELLE

TECHNIQUES DE VENTE - APPROCHE NEUROVENTE

3 jours · 21 heures · Présentiel / Distanciel

DURÉE

3 jours

21 heures

EFFECTIF

Jusqu'à 12 participants

maximum

FORMATS

Présentiel / Distanciel

Programme pédagogique détaillé

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Intitulé	Techniques de vente - Approche neurovente
Durée	3 jours (21 heures)
Effectif	Jusqu'à 12 participants
Modalités	Présentiel / Distanciel
Public visé	Commerciaux, managers, entrepreneurs, dirigeants
Prérequis	Aucun prérequis.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant 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 DÉTAILLÉ

Le programme se déroule sur 3 jours (21h) et s'articule autour de modules complémentaires, du fonctionnement du cerveau à la séquence de closing.

PARTIE 1

Comprendre le cerveau du client et construire sa proposition

Neurosciences et vente

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

Proposition de la valeur

- Écoute active et communication constructive.
- Créer un climat de confiance favorisant l'engagement du client.
- Exercice : Reformulation et écoute active.

PARTIE 2

Storytelling & persuasion commerciale

Storytelling & persuasion

- Méthode F.U.E.L. :
 - Futuriser
 - Utiliser une métaphore
 - Employer une preuve sociale
 - Lever le dernier frein.
- Structuration d'une présentation commerciale impactante.
- Cas pratiques et exemples concrets.

PARTIE 3

Gérer les objections, instaurer la confiance & conclure

Closing & confiance

- **Activer** — Les « aiguilles de confiance » : produit et vendeur.
- **Objections** — Gestion des objections : méthode C.D.D. (Creuser- Dédramatiser- Démontrer).
- **Closing** — Mise en place d'une séquence de closing simple et efficace.

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.
- Outils et cadres de travail et outils commerciaux.
- Exercices guidés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un aménagement spécifique peut être étudié selon les besoins. N'hésitez pas à nous contacter en amont pour échanger sur vos besoins.

COMMENT S'INSCRIRE ?

Trois moyens simples pour vous inscrire à cette formation :



PAR EMAIL

contact@formezvoo.com



PAR TELEPHONE

09 70 70 01 03



SUR NOTRE SITE

<https://formezvoo.com>