

PROGRAMME DE LA FORMATION :

« MIEUX VENDRE ET AMELIORER SON IMAGE GRACE AU NEUROMARKETING »

Dans un monde où les consommateurs sont de plus en plus connectés, informés et exigeants, il est essentiel pour les entreprises et les professionnels de maîtriser les outils et techniques les plus avancés pour promouvoir leurs produits ou leurs services.

Le neuromarketing offre une approche fascinante et efficace pour comprendre le fonctionnement du cerveau humain et influencer les décisions d'achat de manière éthique et pertinente.

Au cours de cette formation, vous explorerez les principes fondamentaux du neuromarketing, ainsi que les stratégies pratiques pour mieux comprendre les besoins et les motivations des consommateurs. Vous découvrirez comment utiliser ces connaissances pour optimiser vos messages marketing, améliorer l'expérience client et renforcer l'image de marque de votre entreprise.

PRÉREQUIS :

- Maîtrise du français (Parlé, lu, entendu)

OBJECTIFS :

- Appréhender la notion de neuromarketing
- Comprendre la notion de « cerveau rationnel », « cerveau émotionnel » et « cerveau reptilien ».
- Comprendre comment un consommateur prend ses décisions d'achat.
- Comprendre le rôle de nos 5 sens face à une offre commerciale et savoir s'en servir à son profit pour améliorer l'expérience client.
- Maîtriser quelques biais cognitifs utiles à la profession de vendeur ou de communicant.

- Acquérir une méthode simple pour élaborer sa communication en utilisant les connaissances en neuromarketing et ainsi renforcer l'image de marque de son entreprise.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

9h Introduction, présentation et attentes (15mn)

9h15 : Différence entre marketing et neuromarketing : la fin du marketing traditionnel

9h30 : Sommes-nous des êtres rationnels ? Comment prenons-nous nos décisions ?

10h : Comment fonctionnent nos « 3 cerveaux » ? Aspects psychologiques du comportement d'achat.

10H15 : Le rôle des sens et des émotions dans nos prises de décisions.

11h30 : Les 6 Stimuli du cerveau

12H30 : Pause déjeuner

13h30 : Les biais cognitifs : les 5 biais utiles pour la vente et comment s'en servir pour influencer les décisions d'achat.

15h : Cas pratiques d'entreprise ayant réussi à transborder leurs ventes en exploitant le neuromarketing.

15h30 : La méthode FRAP pour optimiser vos communications et toucher votre personae

16h : Conclusions et perspectives : récapitulatif des points clés abordés durant la journée, recommandations pour intégrer les principes du neuromarketing dans sa stratégie commerciale. Retours d'expérience et échanges.

16h30 Questionnaire post formation et évaluation par les apprenants.

17h : Fin de la formation.

COMPÉTENCES VISÉES :

- 1) Compréhension du cerveau humain : les stagiaires vont acquérir des connaissances de base sur le fonctionnement du cerveau, y compris les principes de base des neurosciences.
- 2) Analyse des comportements d'achats : les stagiaires doivent être capables d'analyser les comportements d'achat des consommateurs, y compris leurs motivations, leurs émotions et leurs réponses aux stimuli marketing.
- 3) Connaissance des techniques de persuasion telles l'impact des couleurs, la séduction sensorielle, la création d'urgence, ...
- 4) Communication efficace : être en mesure de communiquer efficacement avec les clients potentiels en utilisant des techniques basées sur les connaissances en neuromarketing.

LIVRABLES :

Livret de formation (en papier ou pdf)

PUBLIC VISÉ :

Toute personne occupant un poste de dirigeant, manager, commercial ou en charge de la communication de l'entreprise.

DURÉE DE LA FORMATION :

1 jour (7 h) en présentiel ou en visioconférence

LES + DE CETTE FORMATION :

- Interactive
- Très nombreuses études scientifiques prises en référence
- De nombreux ateliers de réflexions sur sa propre stratégie interne.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE :

Slide show (Powerpoint) / Exposés théoriques / Ateliers de groupe / Etude de cas / Questionnaire

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES SÉQUENCES DE FORMATION OUVERTES OU A DISTANCE :

Questionnaire préformation afin d'évaluer le niveau de connaissance des apprenants avant l'entrée en formation.

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Apprenants est effectué par un QCM remis au stagiaire en fin de formation.

Questionnaire « à chaud » d'évaluation de la formation.

MODALITÉS DE SANCTION DE LA FORMATION :

À l'issue de la formation, le prestataire délivre au stagiaire un certificat de formation « Mieux vendre et améliorer son image grâce au neuromarketing ».

FORMATEUR :

La formation sera assurée par **Mr Stéphane Boisneault**, 29 ans d'expérience en management et en formation pour adultes, des dizaines de formations commerciales à son actif pour les plus grands clubs de fitness français.

