

LES SECRETS DE LA NEURO-VENTE

Par Alexandre ANTONIENKO

Objectifs :

- Développer une vente éthique et humaniste.
- Comprendre le rôle et l'impact des émotions et du cerveau dans le schéma commercial.
- S'enrichir d'outils de vente innovants, et issu des dernières recherches en neurosciences.

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Pour quel public ?

- Responsable commercial ou chef d'entreprise.
- Toute personne désireuse d'élever son intelligence commerciale

Durée : 7 H Date :

Formation animée par Alexandre ANTONIENKO

Lieu :

Tarif de la formation :

PLAN DE FORMATION

L'art de se rendre mémorable !

I) Comprendre le principe de vente émotionnelle

- L'émotion supplante la raison
- En quoi les études sur le fonctionnement cérébral sont-elles une aide pour la vente ?

II) Comment l'intelligence émotionnelle peut-elle se mettre au service de la vente ?

- Qu'est-ce qui fait mieux vendre ?
- Règles de base de la « VE ».

III) Comment établit-on ce lien émotionnel positif avec un client ?

- Les divers types de clients sur le plan émotionnel.
- Attention ! Les émotions sont contagieuses.
- Priorité sur le système de croyances du client.
- Les différentes formes de synchronisation.

IV) Les trois cerveaux des consommateurs

- Le cerveau primitif / cerveau-reptilien.
- Le cerveau intermédiaire / système limbique.
- Le néocortex.
- Notre cerveau affectionne le happy end.
- Jouer sur la curiosité pour retenir l'attention.

V) Les trois piliers de la vente émotionnelle

- Plaisir
- Personnalisation (empathie)
- Sensations

VI) La valence et l'activation émotionnelle

VII) Savoir conclure en vente émotionnelle

VIII) 12 biais cognitifs à connaître pour ne pas tout gâcher