

Formation - Neurovente : développer son intelligence commerciale

Développer son intelligence commerciale avec les neurosciences #neurovente
#adaptabilité #connexionclient

Prospection

Vente

CODE : 15976 | Mise à jour : 01/01/2023

Objectifs

- Comprendre les bénéfices des neurosciences sur ses pratiques commerciales
- Cultiver son énergie et le plaisir de vendre
- Utiliser des techniques issues de neurosciences pour gagner en efficience
- Faire acheter, plutôt que chercher à convaincre son client
- Dépasser les freins et les obstacles

Contenu de la formation

Neurovente de quoi parlons-nous ?

- Pourquoi utiliser les neurosciences cognitives et comportementales dans la vente ?
- Voyage dans le cerveau
- Emotions et Vente : opportunité ou menace ?
- **Pratique** : Echanges et partages

Dans la tête de l'acheteur

- Le processus de décision d'achat
- L'acheteur est-il rationnel ?

Piloter ses moteurs de vendeur

- Identifier ses ressources
- Savoir cultiver l'optimisme
- Le pouvoir de l'objectif et ses limites
- **Pratique** : jeu pédagogique, exercice cognitif et partages d'expériences, questionnaire

Les neurosciences en action lors du processus de Vente

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, grands comptes, technico-commerciaux, toute personne impliquée dans la vente / Managers & Dirigeants

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

- Du 1er contact à la clôture, en passant par les objections
- Les biais cognitifs
- L'écoute active
- La connexion client
- Les neurones miroir
- Le mode adaptatif
- Liens avec les techniques de vente classiques
- **Pratique** : Jeux pédagogiques, exercices et mises en situations

Lever les freins

- Identifier ses situations à risque, ses croyances et dépasser ses freins
- Gérer le stress et ses émotions dans la Vente
- Dépasser l'échec
- **Pratique** : exercices et mises en situation

Les + de cette formation

- Utilisation d'apports en neurosciences cognitives et comportementales
- Plan d'action individuel
- Suivi post-formation en groupe : suivi et optimisation des plans d'actions, ancrage des apprentissages et questions / réponses
- Formation modulable selon vos besoins et spécificités (contenus et durée)

Options possibles

- Suivi individuel avec préparation mentale

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Exercices cognitifs, émotionnels et comportementaux
- Mises en situations selon situation cible des participants
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partages d'expérience

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Auto-positionnement sur les compétences opérationnelles en début et fin de formation
- Recueil des attentes en amont ou début de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 86% (60)



Karine Pasco

Consultante Formatrice

Kapyrus

Vendre avec plaisir et efficacité. Méthodes de Vente et Neurosciences. Pilotez votre cerveau pour révéler votre zone de croissance.

📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com