

Neurovente

Réf. ATSS7 · Advancia Training · Bureautique

DURÉE 2 jours	NIVEAU Intermédiaire	MODALITÉS Présentiel · Live · Intra	VOUCHER EXAMEN En option
-------------------------	--------------------------------	---	------------------------------------

Présentation

Cette formation applique les apports des neurosciences et de l'économie comportementale à l'acte de vente. Elle apprend aux commerciaux à parler au « cerveau qui décide » en activant les bons déclencheurs émotionnels et cognitifs. Objectif : des entretiens plus percutants, des objections mieux traitées et davantage de ventes conclues.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes cérébraux de la décision d'achat
- Activer les déclencheurs émotionnels et les biais cognitifs de manière éthique
- Construire un argumentaire qui parle au cerveau reptilien et limbique
- Capter l'attention et créer un impact mémorable dès l'accroche
- Traiter les objections en réduisant la douleur perçue de l'achat
- Conclure la vente au bon moment avec les bons signaux

Programme détaillé

1. Module 1 — Les fondements de la neurovente

- Les trois cerveaux et le rôle du cerveau reptilien
- Émotion vs raison dans la décision d'achat
- Les principaux biais cognitifs du client
- Le circuit douleur/récompense de l'achat

2. Module 2 — Capter l'attention et créer le lien

- Les 6 stimuli qui déclenchent l'attention
- Accroche et storytelling orienté client
- Synchronisation et création de confiance
- Personnaliser le message selon le profil

3. Module 3 — Argumenter pour convaincre le cerveau

- Vendre le contraste et le bénéfice tangible
- Preuves, ancrage et principe de rareté
- Réduire le risque et la douleur perçus
- Rendre le message concret et visuel

4. Module 4 — Objections et closing

- Décoder l'objection comme signal d'intérêt
- Techniques de réduction de la résistance
- Repérer les signaux d'achat
- Techniques de conclusion et engagement

Prérequis

Exercer ou se destiner à une fonction commerciale ou de relation client. Une première expérience de la vente facilite l'appropriation des techniques.

Public visé

Commerciaux, conseillers de vente, chargés de clientèle, technico-commerciaux et responsables commerciaux.

Ce qui est inclus

- Support de cours et grille d'argumentaire neurovente
- Ateliers pratiques et jeux de rôle commerciaux
- Fiches déclencheurs et scripts réutilisables
- Attestation de fin de formation
- Pauses et déjeuner inclus

Certification

Formation non certifiante. Une attestation de fin de formation Advancia Training est délivrée à chaque participant.

750 DT HT / participant — tarif inter-entreprise · financement CNFCPP possible