

Formation - Neurovente : développer son intelligence commerciale

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

Vente

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 15976 | Mise à jour : 10/01/2025

Objectifs

- Comprendre les bénéfices des neurosciences sur ses pratiques commerciales
- Utiliser des techniques issues de neurosciences pour gagner en efficacité
- 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

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

GROUPE

Maximum 8 personnes

Les neurosciences en action lors du processus de Vente

- 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

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

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

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez 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

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 86% (82 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entraînez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !

☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État