




Programme de la formation

Neuromarketing : le nerf de la vente

-  En groupe sur site
-  0 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste
-  850 € HT / 1 020 € TTC par participant

Description courte

- Approche globale et systémique à 360°
- Illustration par de nombreux exemples et expériences vécues
- Travail en groupes sur des cas concrets des participants

Profil des participants

- Encadrement commercial,
- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur commercial,
- Technico-commercial,
- Vendeur,
- Chef de projet.

Prérequis

Pas de prérequis nécessaire

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement du cerveau du neuro-consommateur
- Identifier l'influence des sens dans le marketing
- Décrypter les messages subliminaux
- Appréhender le neuromarketing digital

Contenu

1. Les quatre étapes de la méthode FRAP

- Diagnostiquer les frustrations
- Différencier vos revendications
- Démontrer votre apport
- Déclencher la pulsion

> *Atelier : appliquer la méthode FRAP aux cas concrets des participants.*

2. La méthode FRAP en pratique

-
- Convaincre rapidement

- Ciblage : choisir vos meilleurs prospects
- Exemples et cas concrets

> *Entraînement : Etablir un plan FRAP pour chaque participant*