

# Programme VENTE

Accompagnement et formation

Vendez naturellement sans frictions

Finançable OPCO

- **Public :** Commerciaux et entrepreneurs
- **Durée :** 5 semaines (une séance / semaine)
- **Format :** Bootcamp, e-learning, sur-mesure ou sur site
- **Formateurs :** Experts en neuromarketing s'appuyant sur les dernières recherches scientifiques

## Quels « Pain points » allez-vous résoudre grâce au programme ?

- Votre client ne comprend pas l'intérêt de votre offre vis-à-vis de ces problématiques.
- Votre client réagit avec peu d'enthousiasme à la présentation de votre offre.
- Votre client manifeste des objections auxquelles vous avez du mal à répondre.
- Votre client se dit séduit par votre offre mais il ne passe pas à l'action.

Ce programme vise à **obtenir une réponse positive à chaque rendez-vous.**

## En quoi les recherches en neurosciences et sciences cognitives sont utiles pour vos situations de vente ?

Les chercheurs ont analysés centaines de situations de vente à partir d'outils issus du neuromarketing.



### Résultats



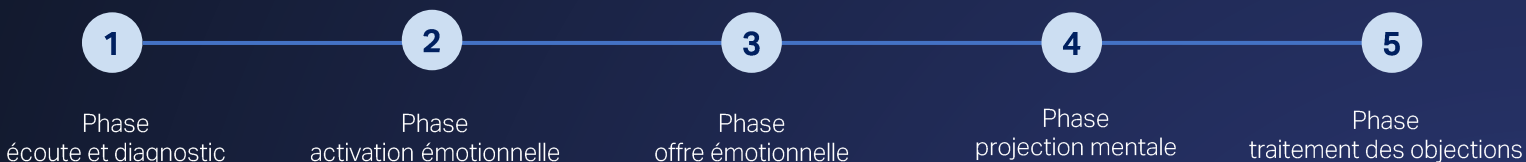
- La majorité des commerciaux ont des comportements qui entravent le processus de vente.
- L'activation des émotions positives est un prédicteur d'achat.
- La présentation des tarifs active une zone du cerveau liée à la douleur physique (cortex insulaire) et diminue les chances de vendre.

Ce programme vous permet de structurer vos situations de ventes en 5 étapes.



Vous aurez une approche naturelle, sans besoin d'avoir des capacités innées en vente ou d'avoir le sentiment d'être agressif(ve).

## 5 semaines, 5 séances avec des experts en Neuromarketing pour révolutionner votre approche commerciale



### Devenez un expert de la vente naturelle et émotionnelle

en maîtrisant cette structure de vente en 5 étapes fondée sur une approche scientifique qui intègre la dimension humaine de vos clients.

Vous saurez quoi dire au bon moment de la conversation pour amener naturellement vos clients vers l'envie d'acheter sans jamais avoir le sentiment de forcer la vente.

# Déroulement du programme

Séance chaque semaine à distance sur zoom\*

\* Sauf pour la formule sur site « Equipes en entreprise »

## Contenu du programme

Chaque séance se focalise sur une étape cruciale de votre structure de vente.

### Les phases

#### 1. La phase écoute et diagnostic

Poser les bonnes questions et activer la prise de conscience de la problématique du client.

#### 2. La phase activation émotionnelle

Déclencher les émotions positives et créer de la valeur chez votre client

#### 3. La phase projection mentale

Impliquer votre client dans la solution que vous lui proposez

#### 4. La phase offre émotionnelle

Raconter des histoires persuasives qui mettent en scène la valeur de votre offre

#### 5. Phase traitement des objections

Gérer parfaitement les objections selon les études scientifiques

### Le contenu

- Comprendre la révolution des neurosciences dans la vente
- Les 5 étapes pour mener un entretien avec les émotions
- La théorie de l'échange social pour poser les questions de diagnostic
- Activer le besoin de changer avec l'aversion à la perte
- Pourquoi et comment apporter une nouvelle vision à vos clients ?
- La technique du recadrage cognitif pour activer la dopamine
- Maîtriser la puissance de la communication engageante
- Modifier les croyances prix vers les croyances valeurs
- Réduire les risques perçus et augmenter la valeur avec l'image mentale.
- Pourquoi il est indispensable d'utiliser les histoires selon les neurosciences ?
- Comment déclencher, chez votre client, la production d'ocytocine (hormone de l'attachement et du lien social) ?
- Les 7 étapes d'une histoire persuasive dans la vente
- Distinguer les objections conscientes et inconscientes
- Répondre aux objections complexes avec le recadrage
- Maîtriser la technique de la rétrospection psychologique

### Votre savoir-faire

*« Je sais détecter, révéler et écouter les frustrations de mes clients, et poser les bonnes questions qui permettent d'activer une prise de conscience. »*

*« Je sais créer de la valeur chez mon client et activer des émotions positives. »*

*« Je sais amener mes clients à adopter un autre point de vue avec la communication engageante. »*

*« Je sais raconter des histoires persuasives qui permettent de valider la valeur et la crédibilité de mon offre. »*

*« Je sais identifier et gérer parfaitement les objections de mon client en utilisant la technique de la rétrospection. »*

## Comment se passe une séance ?

- 1 Vous préparez la séance en amont à partir de consignes issues de la méthode neuromarketing
- 2 Vous remplissez le document pour préparer chaque séance (Ex. : lister les bénéfices de la solution)
- 3 Pendant la séance d'une heure, nous structurons ensemble les ingrédients de votre marketing.
- 4 Vous avez accès à la plateforme pour visionner les courtes vidéos et découvrir tous les secrets derrière la méthode neuromarketing. (facultatif pour les séances)

### Plus d'informations

Kévin CLÉMENT  
Dirigeant et fondateur VOXSSENS  
kevin.clement@voxsens.com  
+33 (0)4 28 35 14 17

Programme distribué par

**VOXSSENS**