

# Programme MARKETING

Accompagnement et formation

Rendez votre offre évidente aux yeux de vos clients

Finançable OPCO

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

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

- o Votre client n'a pas conscience qu'il a besoin de votre offre.
- o Votre client n'est pas assez motivé pour agir.
- o Votre client n'est pas convaincu par votre solution.
- o Votre client doit choisir entre plusieurs propositions.

Ce programme vise à amener votre client à dire  
**« Je veux votre solution. »**

## En quoi les recherches en neurosciences et sciences cognitives sont utiles pour votre Marketing ?

Des milliers de recherches ont été menées pour comprendre comment le consommateur choisit une offre.



Le cerveau de votre client prend des décisions avant même que ce dernier en soit lui-même réellement conscient.



Son cerveau va évaluer la crédibilité de votre offre et se projeter dans la satisfaction qu'il obtiendra. Il passera par 3 grandes étapes que vous apprendrez à maîtriser.

Ce programme vous aide à présenter les informations dans le bon ordre de façon naturelle, claire et cohérente pour le cerveau.



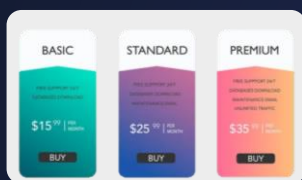
Susciter l'intérêt en 10 secondes  
Activer les émotions pour persuader  
Réduire les frictions à l'achat

## 5 semaines, 5 séances avec des experts en Neuromarketing pour :

- 1 La définition de votre positionnement
- 2 La présentation d'une offre crédible
- 3 L'accompagnement à la mise en action

## Vous obtenez :

Une offre convaincante communicable de façon percutante,



sur tous vos supports et médias,

- o Site web
- o Réseaux sociaux
- o Publicité
- o Plaque
- o ...

grâce à un véritable plan marketing basé sur les neurosciences, en votre possession.

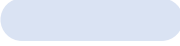








# Déroulement du programme

Séance chaque semaine à distance sur zoom

## Contenu et planning

Chaque séance se focalise sur une étape cruciale de votre stratégie.

	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4	Semaine 5
<b>1. Identifier les déclencheurs d'achat (Audit cérébral)</b> Incitez vos clients à passer à l'action et à sélectionner votre offre.					
<b>2. Positionner votre offre et sa valeur de façon unique</b> Présentez à vos clients une proposition de valeur unique qui suscite l'intérêt.					
<b>3. Susciter l'évidence de votre offre en moins de 10 secondes</b> Intégrez les émotions qui favorisent l'envie d'acheter votre offre.					
<b>4. Présenter les éléments d'une offre crédible avec la plus haute valeur perçue</b> Activez les bons leviers de présentation : la forme compte autant que le fond pour percevoir la valeur de votre offre.					
<b>5. Réduire les frictions à l'achat et balayer l'effet « trop cher »</b> Réduisez l'anxiété liée à l'achat en présentant vos tarifs de la meilleure des manières pour basculer facilement sur la vente.					
<b>6. Inspirer confiance pour rassurer vos clients</b> Montrez votre autorité à travers votre mission et/ou votre expérience en respectant la bonne structure.					
<b>7. Mise en application</b> Nous vous guidons à la mise en application sur votre site web, pages de ventes et/ou de présentation, réseaux sociaux, ...					

## 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**