



## AMELIORER VOS PERFORMANCES DECISIONNELLES ET COMMERCIALES PAR LES NEUROSCIENCES

Code EM301

### PUBLIC

- Toute personne devant perfectionner ses relations commerciales afin de fidéliser ses clients et acquérir des nouvelles parts de marchés

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre et maîtriser les processus décisionnels de notre cerveau
- Comprendre les contextes et les facteurs d'influence des mécanismes addictifs naturels (DOSE)
- Réaliser un profilage de dépendance de son interlocuteur
- Mettre en œuvre les outils de création de lien : objectifs confiances
- Structurer son processus de relation commerciale avec la puissance des neurosciences
- Utiliser les biais cognitifs pour influencer la décision d'achat

### PREREQUIS

- Aucun

### PROGRAMME

#### Découverte des processus de notre cerveau

- Schéma processus et niveaux décisionnels
- Schéma de perception et affectation de valeurs
- Qu'est-ce qui détermine le choix de notre cerveau ?

#### DOSE et profilage

- Conditions de production de la DOSE
- Prendre en compte les différents contextes en fonction des individus
- Développer la force d'attractivité en fonction de la DOSE et déclencher la motivation
- Les différents profils : étude de la matrice
- Adapter son mode relationnel en fonction des profils

#### Contexte de perception, contrôle de l'attention et maîtrise de l'esprit critique

- Rationalisation des besoins de l'interlocuteur
- Analyse du contexte : qu'est-ce qui influence mon interlocuteur ?
- Capturer et maîtriser l'attention de mon interlocuteur
- Gérer les équilibres relationnels
- Maîtriser l'esprit critique pour éviter la rupture dans la relation

#### L'art du questionnement

- S'informer
- Réguler
- Influencer
- Provoquer

#### Création de liens : objectifs confiances

- Etablir un lien de confiance avec son interlocuteur :
  - confiance personnelle
  - confiance professionnelle
- Etablir un lien avec son interlocuteur :
  - maîtriser sa posture
  - vente transactionnelle / vente relationnelle
  - influencer son interlocuteur
  - théories de l'engagement
  - piège abscon
  - dissonance cognitive
  - gagner la sympathie de son interlocuteur
  - rallier les autres à son point de vue

#### L'intelligence commerciale : passage à l'action

- Le profilage
- L'analyse de l'environnement
- La légitimité
- La création de lien
- La contextualisation
- La création et la co-construction des perspectives clients
- La crédibilisation des solutions
- L'engagement client

#### Les biais cognitifs : l'art martial des influenceurs !

- Que sont les biais cognitifs ?
  - les biais de contraste
  - les biais d'association
  - les biais de sympathie
  - les biais de réciprocité
  - les biais d'engagement et de cohérence
  - les biais de disponibilité et de clarté
- L'éthique

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Exposés dynamiques et interactifs
- Études de cas
- Mises en situations professionnelles
- Analyse de situations, entraînements, partage de bonnes pratiques

### MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Exercices
- Etudes de cas



1.560 € HT  
par personne



4 à 12  
participants



3 jours



20, 21 janvier et 11 février 2021



N° déclaration d'activité  
72 33 000 12 33  
SIRET – 781843073  
NAF – 8532Z  
N° Datadock – 0001753

### INFORMATIONS ET INSCRIPTION

Agnès VEDRENNE  
a.vedrenne@afpiso.com  
06 81 65 35 43

www.formation-maisonindustrie.com

Valérie VOLEAU  
v.voleau@afpiso.com  
06 85 70 62 67