

Convaincre : neuromarketing et mécanismes psychologiques

Objectifs :

Découvrir le fonctionnement du cerveau pour être plus efficace dans ses messages. Sélectionner des déclencheurs pour influencer vos interlocuteurs. Convaincre à coup sûr les différents profils psychologiques.

Durée : 3h30

Public : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Pré-requis : Néant

Méthode pédagogique : Exposé, conseils pratiques. Remise d'un support pédagogique.

Intervenante : Emmanuelle PUTAUX, consultante et formatrice en marketing digital

Programme :

Introduction :

Les différents profils psychologiques de ses interlocuteurs

1^{ère} partie – Découvrir le neuromarketing

- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Identifier les déclencheurs et stimuli adaptés pour capter l'attention et convaincre
- Utiliser les découvertes de l'eye tracking pour son site

2^{ème} partie – Influencer son interlocuteur

- Connaître des techniques historiques pour être persuasif en prospection
- « Profiler » pour vendre en décryptant les motivations de son interlocuteur
- Mieux comprendre les biais cognitifs en action pour les utiliser à son avantage lors d'une négociation

3^{ème} partie – Connaître les mécanismes cérébraux

- Utiliser le marketing sensoriel
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication