

Convaincre : neuromarketing et mécanismes psychologiques

Objectifs :

Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing. Comprendre les mécanismes psychologiques. Influencer positivement pour transformer les prospects en clients.

Date et durée :

Mercredi 15 mai 2024 de 9h30 à 13h (3.5h), sans pause, en distanciel synchrone via le logiciel Zoom (un lien de connexion vous sera envoyé 48h avant le début de la formation)

Prix par personne :

- Adhérent de France Gestion : 0 €
- Non-adhérent de France Gestion : 120 € HT

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Intervenante : Emmanuelle PUTAUX, consultante, formatrice en marketing digital

Pré-requis :

- Aucun

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques

- Accès à une plateforme de visioconférence Zoom après envoi d'un lien et d'un code de connexion

Pédagogiques

- Exposés théoriques
- Exercices pratiques
- Démonstrations
- Remise d'un support pédagogique à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Validation des objectifs de la formation :

Lors du déroulement de la formation

- Quiz amont
- Travaux de réflexion

A l'issue de la formation

- Questions orales et réponses
- Tour de table
- Quiz d'évaluation des connaissances acquises, résultats et corrigés

Qualité et évaluation de la formation :

- Un questionnaire d'évaluation sera remis à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villos, responsable formation
- Francis.villos@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

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
- Décrypter les motivations de son interlocuteur
- Utiliser les préférences cérébrales pour convaincre à coup sûr

3^{ème} partie – Connaître les mécanismes cérébraux

- Utiliser le marketing sensoriel quelle que soit l'activité
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication

