



A toutTHEATRE

NEUROSCIENCES DANS LA TÊTE DU CLIENT



PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 ou 2 jours (7 h ou 14 h)

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Jusqu'à 12 participants

NOMBRE DE FORMATEURS

1 ou 2 formateurs-comédiens

SITUATIONS ET PUBLICS

Commerciaux, vendeurs, négociateurs, équipes marketing et communication, entrepreneurs, responsables des ventes et managers.

Découvrez le programme détaillé au verso.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Explorer les décisions d'achat et adapter sa communication commerciale.

- Explorer la place des émotions et des biais cognitifs dans l'achat.
- Adapter sa posture et sa communication à l'interlocuteur.
- Écouter les objections et structurer une réponse adaptée.
- Construire un argumentaire et le tester en situation de vente.

CONTACTEZ-NOUS

01 82 83 28 43

contact@atouttheatre.fr

www.atouttheatre.fr

DANS LA TÊTE DU CLIENT

MODULES 01 À 02

01. LES BASES DES DÉCISIONS D'ACHAT

Aborder les mécanismes cognitifs et émotionnels présentés dans le programme. Repérer des biais cognitifs et discuter de leur place dans des situations commerciales.

02. ATTENTION ET COMMUNICATION

Explorer des manières de capter et de maintenir l'attention d'un prospect. Travailler le récit, les émotions et l'ancrage dans la présentation du message commercial.

MODULES 03 À 04

03. COMPRENDRE LES FREINS ET LES OBJECTIONS

Analyser les réserves du client et préparer des réponses. Explorer les sujets d'ancrage, de biais de confirmation et de perception des prix à partir de situations de vente.

04. MISE EN APPLICATION

Analyser des cas commerciaux, participer à des jeux de rôles et à des simulations. Ajuster sa posture et son argumentaire à partir des retours, puis établir un plan d'action personnel.

MODALITÉS D'INTERVENTION

Apports sur la psychologie du client, le neuromarketing et des outils de communication issus de la PNL. Études de cas, exercices individuels et collectifs, simulations et débriefings personnalisés.

LA MISE EN PRATIQUE

Un argumentaire expérimenté en simulation et un plan d'action pour ses prochaines situations commerciales.

ÉMARGEMENT ET ÉVALUATION

Par formulaire papier en fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Un entretien permet d'examiner vos besoins et les aménagements éventuels liés à une situation de handicap.

Formats : 1 ou 2 jours (7 h ou 14 h). Contactez-nous pour préciser le déroulé correspondant à la durée envisagée.

[Consulter la fiche formation en ligne >](#)