

Neuro-Vente : Décoder le Cerveau du Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPACK
SPANNEUT Louis
05.32.58.32.12
contact@formapack.info

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Entretien

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Utiliser les principes des neurosciences pour influencer positivement les décisions d'achat - Comprendre les mécanismes émotionnels et cognitifs dans le comportement du consommateur

Contenu et modalités d'organisation

Principes de la prise de décision (émotions, système de récompense) - Techniques pour capter l'attention et stimuler l'intérêt - Adaptation des discours commerciaux en fonction des profils cognitifs

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Utiliser les principes des neurosciences pour influencer positivement les décisions d'achat - Comprendre les mécanismes émotionnels et cognitifs dans le comportement du consommateur

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00540835	du 04/11/2024 au 31/12/2025	Bayonne (64)	FORMAPACK		Non éligible	