

# 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
<b>00540835</b>	du 04/11/2024 au 31/12/2025	Bayonne (64)	<b>FORMAPACK</b>		Non éligible	