

FORMATION EN ENTREPRISE · COMMERCE ET RELATION CLIENT

Neurovente

Comprendre comment votre client décide, et lui parler au bon moment.

7, 14 ou 21 heures

Chez vous ou à distance

Finançable OPCO

Démarrage sous 3 à 4 semaines

VOTRE FORMATEUR



Steven Lefrançois

Formateur vente et neurovente

« Le cerveau le plus stable prend le contrôle de la conversation. Je l'ai appris sous pression, je l'ai vérifié en vente, et c'est ce que je transmets. »

Il se forme aux neurosciences appliquées à la vente, puis construit la Méthode CALME : chaque technique reliée à la façon dont un client décide vraiment. Il fonde Persua et accompagne des dirigeants et des équipes commerciales, dont 39 commerciaux indépendants pour un partenaire.

17e RGP

ancien sapeur
parachutiste

N°1

vendeur de la
région Occitanie

+350

commerciaux
accompagnés

4,8★

sur 30+ avis

CE QUE VOS ÉQUIPES SAURONT FAIRE

- Comprendre comment le cerveau prend une décision d'achat.
- Adapter son discours commercial en fonction du profil du client.
- Améliorer les taux de conversion et la fidélisation client.
- Identifier les leviers émotionnels et psychologiques qui influencent le comportement du client.
- Créer une connexion de confiance et stimuler le passage à l'action.

LE PROGRAMME EN 6 ÉTAPES

ÉTAPE 01

Le parcours du prospect

Comprendre comment le prospect décide.

CE QU'ON TRAVAILLE

Chaque étape du rendez-vous vue depuis le cerveau du client, du bris de glace jusqu'au closing.

À LA FIN

Vous voyez à quelle étape il en est, et ce qu'il lui faut pour passer à la suivante.

ÉTAPE 02

Système 1 et Système 2

Le fonctionnement du cerveau.

CE QU'ON TRAVAILLE

Les deux vitesses de décision : le Système 1 qui tranche vite et à l'émotion, le Système 2 qui justifie après coup.

À LA FIN

Vous parlez d'abord à celui qui décide, puis vous donnez à l'autre de quoi valider.

ÉTAPE 03

Le modèle DISC

L'étude comportementale du prospect.

CE QU'ON TRAVAILLE

Les 4 profils comportementaux, et les signaux qui les trahissent dès les premières minutes.

À LA FIN

Vous adaptez votre rythme, vos mots et vos arguments au profil qui est en face.

ÉTAPE 04

Les 16 personnalités

Parler le discours que votre prospect comprend vraiment.

CE QU'ON TRAVAILLE

Dans la lignée du MBTI : comment votre interlocuteur prend l'information, et comment il tranche.

À LA FIN

Vous lui apportez exactement ce dont il a besoin pour dire oui.

ÉTAPE 05

Le discours commercial

Les mots et le rythme qui mènent à la décision.

CE QU'ON TRAVAILLE

Les mots, l'ordre et le rythme d'un discours que le cerveau du client suit jusqu'au bout.

À LA FIN

Votre discours tient l'attention du début à la fin, et il mène naturellement à la décision.

ÉTAPE 06

La posture

Rester calme et donner le ton, même sous pression.

CE QU'ON TRAVAILLE

Ce que votre corps, votre voix et votre calme disent avant vos mots, et comment les tenir sous pression.

À LA FIN

Vous restez posé quoi qu'il arrive en face, et c'est vous qui donnez le ton du rendez-vous.

MÊME PROGRAMME, TROIS DURÉES

7h

Les 6 étapes, avec une mise en pratique sur un cas.

14h

Les 6 étapes, et chaque commercial s'entraîne sur ses propres rendez-vous.

21h

Les 6 étapes, l'entraînement, et un troisième jour pour ancrer : chacun repart avec sa trame de rendez-vous.

INFOS PRATIQUES

Pour qui

Commerciaux, managers commerciaux, entrepreneurs, dirigeants et toute personne souhaitant améliorer ses performances de vente.

Prérequis

Aucune connaissance en neurosciences n'est nécessaire. Chaque participant vient avec un rendez-vous récent, gagné ou perdu.

Méthode

Concret, direct, sur vos cas réels. Il montre en situation ce qu'il explique, puis il vous fait passer à l'action.

Évaluation

Observation lors des mises en situation · Exercices pratiques · Validation des acquis en fin de formation

Accessibilité

Notre référent handicap, Alexandre Kehyayan, étudie avec vous l'adaptation du rythme, des supports et du format avant l'inscription. Contact : contact@formezvoo.com.

BONUS INCLUS

L'Académie Persua en ligne

Pour ancrer la méthode après la formation : des fondements neuro-comportementaux jusqu'à la maîtrise des résistances.

7

modules vidéo

À vie

accès vidéos

3 mois

accès lives

ET MAINTENANT

1. Un conseiller vient chez vous

Audit gratuit de vos équipes et de vos besoins, sans engagement.

2. Sous une semaine

Vous recevez 2 à 3 propositions adaptées.

3. Dossier OPCO

Nos administrateurs montent et suivent la demande de prise en charge à votre place.

4. Formation chez vous

3 à 4 semaines après notre premier échange.

Montrez-nous un rendez-vous perdu. On vous montre comment le gagner.

Un conseiller FormezVoo vous rappelle et construit la proposition avec vous.

formezvoo.com/contact