

10 RAISONS D'UTILISER LES NEUROSCIENCES POUR MIEUX VENDRE

- 1 Le sport utilise les neurosciences depuis longtemps
- 2 Comprendre les processus de décision d'achat du client
- 3 Améliorer les comportements du vendeur
- 4 Comprendre les comportements et motivations du client
- 5 Arrêter de perdre ses moyens face à un client ou une situation difficile
- 6 Arrêter de s'ennuyer ou d'être ennuyeux pour le client.
- 7 Le mental du vendeur, c'est 70 % de la réussite !
- 8 Connaître les mécanismes inconscients
- 9 Créer les conditions de la confiance
- 10 Vendre plus, mieux et avec plus de plaisir

LA PERFORMANCE DU VENDEUR

Méthodes de Vente Voix Comportements
Mots Outils Techniques de Vente

↪ Partie émergée 30 % ↩



Partie immergée 70 %

Motivation ressource Croyances Peurs
Biais cognitifs Valeurs
Motivation résultat Stress Conditionnements