



INFLUENCER

LES COMPORTEMENTS

Avec les 10 techniques fondamentales d'influence comportementale

PRÉSENTATION

Un bon produit ne suffit plus : il faut le faire connaître, le faire apprécier, le singulariser et l'achalander dans un contexte agréable. Les sciences du comportement mettent au point des techniques subtiles destinées à influencer le comportement du consommateur. Faisant appel à nos sens, ou se limitant à des mots clefs, phrases ou successions de comportements de la part des vendeurs, ces techniques d'influence sont d'autant plus efficaces que nous sommes souvent non-conscients de leur rôle et de leur pouvoir sur nos vies.

PUBLIC

Principalement les personnes travaillant dans la vente et le commerce auprès de clients ainsi que responsables commerciaux, de magasins, de développement marketing.

OBJECTIFS

- Renforcer l'**attrait** d'un produit ou service
- Découvrir les facteurs permettant de créer une **atmosphère positive** dans un magasin
- Maîtriser les techniques **non verbales** qui font vendre
- Connaître les procédures mentales agissant sur les **décisions d'achat** (*pied-dans-la-porte, porte-au-nez, vous-êtes-libre-de...*)
- Utiliser les **5 sens** du consommateur pour favoriser l'achat
- Apprendre à combiner les **techniques d'influence** pour multiplier leur impact

MÉTHODE

Présentation de méthodes opérationnelles d'influence du comportement d'achat testées en situations réelles, et ayant montré de manière expérimentale et rigoureuse leur efficacité sur le comportement des consommateurs (taux d'achat, panier moyen, jugement du personnel et du magasin, valorisation du produit, de la marque ou du magasin auprès d'autrui...). Cette formation repose intégralement sur un **contenu validé scientifiquement**.

INFOS PRATIQUES

- Durée : 1 journée
- Formats : 8 à 15 personnes / 30 à 50 personnes