

# Formation - Neurovente : mieux vendre avec les neurosciences

Décoder son prospect, cultiver son mental commercial, techniques d'influence  
#neurovente #adaptabilité #connexionclient

Vente

Prospection

CODE : 15976 | Mise à jour : 08/09/2025

## Objectifs

- Comprendre les bénéfices des neurosciences sur ses pratiques commerciales
- Décoder son client
- Cultiver son mental commercial
- Utiliser des techniques issues de neurosciences sur le parcours de vente
- Dépasser les freins et les obstacles

## Contenu de la formation

### JOUR 1

#### Neurovente de quoi parlons-nous ?

- Pourquoi utiliser les neurosciences cognitives et comportementales dans la vente ?
- Voyage dans le cerveau
- Emotions et Vente : opportunité ou menace ?
- **Action** : Echanges et partages d'expérience

#### Décoder l'acheteur

- Le processus de décision d'achat
- L'acheteur est-il rationnel ?
- Identifier les moteurs et les freins
- Cultiver sa curiosité et son écoute active
- La connexion client
- Les mécanismes d'influence
- **Action** : Exercices cognitifs, comportementaux et émotionnels

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

Commerciaux, grands comptes, technico-commerciaux, solopreneur, toute personne impliquée dans la vente

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### DURÉE

2 jours (14 heures)

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 8 personnes

## Le mental du vendeur : Piloter ses moteurs commerciaux

- Identifier ses ressources
- Savoir cultiver son optimisme
- Le pouvoir de l'objectif et ses limites
- Structurer, automatiser et mesurer pour gagner en efficacité
- **Action** : jeu pédagogique, exercice cognitif et partages d'expériences, questionnaire

## JOUR 2

### Mieux vendre avec les neurosciences sur le parcours de vente

- Du 1er contact à la clôture, en passant par les objections
- Les mots positifs
- Les neurones miroir
- Les biais cognitifs
- Piloter entre mode automatique et mode adaptatif
- Liens avec les techniques de vente classiques
- **Action** : Jeux pédagogiques, exercices et mises en situations

## JOUR 3

### Dépasser ses freins

- Diagnostiquer et gérer ses situations à risque, ses croyances limitantes et freins
- Gérer le stress et ses émotions dans la Vente
- Dépasser l'échec
- Piloter entre mode automatique et mode adaptatif
- **Action** : Exercices et mises en situation sur cas des participants

### Les + de cette formation

- Utilisation d'apports en neurosciences cognitives et comportementales
- Plan d'action individuel
- Suivi post-formation en groupe : suivi et optimisation des plans d'actions, ancrage des apprentissages et questions / réponses

- Formation modulable selon vos besoins et spécificités (contenus et durée)

### Options possibles

- Suivi individuel avec préparation mentale

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Exercices cognitifs, émotionnels et comportementaux
- Mises en situations selon situation cible des participants
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partages d'expérience

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Auto-positionnement sur les compétences opérationnelles en début et fin de formation
- Recueil des attentes en amont ou début de formation

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

 88% (90 avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

 100%



Karine Pasco

## Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entraînez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !



☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

## Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

## Diplômes et formations

2023 : Maître praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



**L'OUVRE-BOÎTES**

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État