

CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION

TR406

1 jour
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing, comprendre les mécanismes psychologiques et décrypter les comportements des clients et influencer positivement pour transformer les prospects en clients

NIVEAU & PUBLIC :

Agents immobiliers

Prérequis : connaître sa clientèle

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – DÉCOUVRIR LE NEUROMARKETING

- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Identifier les déclencheurs et stimuli adaptés à l'immobilier pour capter l'attention et convaincre
- Utiliser les découvertes de l'eye tracking pour le site de son agence

II – INFLUENCER SON INTERLOCUTEUR

- Connaître des techniques historiques pour être persuasif en prospection
- « Profiler » pour vendre en décryptant les motivations de son interlocuteur
- Mieux comprendre les biais cognitifs en action pour les utiliser à son avantage lors d'une négociation

III – CONNAÎTRE LES MÉCANISMES CÉRÉBRAUX

- Utiliser le marketing sensoriel sur les photos des biens et en agence
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication immobilière