

Conférence

L'IMPACT DU NEUROMARKETING DANS LA RELATION CLIENT

Comment l'intelligence émotionnelle et les neurosciences peuvent impacter notre approche client et le script de vente de nos commerciaux ?



DURÉE

1 à 2 heures



FORMAT

Présentiel (ou atelier)



CIBLE

Chefs d'entreprise, dirigeants commerciaux, responsables RH



BUDGET

24,50 € HT

Tarif spécial DCF sur demande



PRÉ-REQUIS

Public concerné par la Relation client

Cette conférence interactive « Impact du Neuromarketing dans la Relation Client » a pour objectif :

OBJECTIFS

D'aborder avec les décideurs commerciaux l'impact des neurosciences et de l'intelligence émotionnelle sur la relation avec leurs clients

De donner des exemples et de mettre en situation

De délivrer des astuces concrètes et pratiques applicables immédiatement

3 POINTS FORTS

Personnalisée

La conférence démarre par un quiz qui permet d'appréhender le niveau de connaissance de l'auditoire et d'adapter complètement l'intervention

Interactive

Échange constant avec le public

Transposition

L'expérience commerciale et managériale acquise par le conférencier lui permet de transposer les informations scientifiques dans le quotidien du manager et du commercial



Conférencier

Philippe LIMOUSIN,
Dirigeant de Limcorp
Management
Formateur, coach et
conférencier sur les
thématiques commerciales
et managériales. Limcorp
propose des conférences
pour des publics variés (chefs
d'entreprise, managers,
commerciaux, étudiants...).

Limcorp
management

Contact

Philippe LIMOUSIN
34 avenue de Riom
63430 Pont-Du-Château

06 33 46 52 11
contact@limcorp.fr