

DES SEANCES DE 1H30 A

2H DANS VOS LOCAUX

POUR APPRENDRE LE

PSYCHOMARKETING A

VOTRE RYTHME

INTERVENANT

Philippe Guillou

Diplômé ESSCA, triple compétence Marketing, Psychologie et Informatique.

Créateur du premier site Web francophone de psychologie évolutionniste (1997), auteur du premier livre français sur le domaine (2003 – 3^e Ed. 2014).

Conseil en psychomarketing et neuromarketing à destination des TPE/PME.

Intervenant en Ecoles de Commerce.

PRINCIPES

Apprendre et se former
Sans avoir à sacrifier son planning

Les découvertes récentes en psychologie sont encore inaccessibles pour quiconque n'y consacre pas énormément de temps : elles ne sont enseignées que dans les formations universitaires spécialisées, et la presse n'a pas encore la culture suffisante pour savoir en parler.

Leurs apports pratiques en Marketing, Communication et Management sont pourtant essentiels : elles apportent des réponses concrètes prouvées à des problèmes quotidiens.

Les Réunions Formation permettent d'apprendre la théorie pour savoir l'appliquer dans les conditions s'intégrant le mieux à votre planning.

CONTENU

L'approche scientifique

Le contenu est basé sur des cours universitaires : il ne s'agit pas des « dernières approches à la mode » mais des résultats scientifiques publiés.

Le contenu est théorique à vocation pratique : les participants pourront directement appliquer ce qu'ils auront appris.

ORGANISATION

Des séances courtes, chez vous

De 1 à 10 participants, ou plus (nous contacter), dans vos locaux (salle de réunion, bureau, ...)

N'importe quelle salle où tous les participants peuvent s'asseoir avec suffisamment de confort et disposant d'un rétroprojecteur (nous contacter sinon) est adaptée.

MODULES PRÉREQUIS

**Le module I est prérequis pour tous les autres,
le module 2 est prérequis uniquement pour les modules de neuromarketing**

- | | | |
|-----------|--|--|
| I | Les fondations 1 : les objectifs et contraintes de notre cerveau | Requis pour toutes les séances |
| II | Les fondations 2 : notre cerveau et son fonctionnement | Requis pour séances en neuromarketing |

MODULES FONDAMENTAUX

**Les modules fondamentaux offrent une approche complète des bases nécessaires.
Ils sont indépendants et peuvent être suivis dans l'ordre voulu.**

- | | | |
|----------|---|----------------------------------|
| A | La compétition sexuelle : objectifs, critères et conséquences | Module I prérequis |
| B | Les biais cognitifs (les « erreurs » de notre cerveau) | Module I prérequis |
| C | Coopération, trahison, tromperie (et comment s'en protéger) | Module I prérequis |
| D | La perception de la réalité (et comment la modifier) | Module I prérequis |
| E | Le processus de décision (et le bouton achat du cerveau) | Modules I et II prérequis |
| F | Management : La motivation au delà du salaire | Module I prérequis |

MODULES PERSONNALISÉS

En fonction de vos besoins, des modules adaptés peuvent être développés

NEUROMONACO
DIMENSION MONACO
Tour Odéon – 36, Av. de l'Annonciade
MC 98000 MONACO
w : neuromonaco.com