

Neuromarketing, repenser sa stratégie et optimiser ses performances

Lien : https://innov-maroc.com/formation/neuromarketing-repenser-sa-strategie-et-optimiser-ses-performances

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC39**	**Marketing Stratégique**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaitre les fondements du neuromarketing et son importance
- Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing
- Comprendre les mécanismes psychologiques et décrypter les comportements des clients
- Identifier les apports et enjeux des neurosciences pour le marketing
- Influencer positivement pour transformer les prospects en clients
- Intégrer les neurosciences dans sa stratégie marketing

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Responsables marketing
- Responsables innovation
- Responsables études
- Chefs de groupes
- Assistants et chefs de produits
- Directeurs et responsables commerciaux

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Qu’est-ce que le neuromarketing ?

- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Les méthodes scientifiques utilisées
- Utiliser les déclencheurs d'achat adaptés
- Utiliser les découvertes de l’eye tracking pour optimiser le site de son entreprise
- Découvrir l'approche des préférences cérébrales

2 / Comprendre les mécanismes cérébraux

- Votre cerveau vous trompe !
- Identifier les déclencheurs et stimulis adaptés à son activité pour capter l’attention et convaincre
- Le circuit de la récompense
- Mémorisation et marketing sensoriel
- Utiliser les neurones miroirs

3 / Les enjeux des neurosciences dans le marketing

- Des neurosciences au neuromarketing : champ d’application et limites
- Les stimuli cérébraux
- Les outils de mesure de l’activité cérébrale : IRMf, EEG, Eye tracking…
- La mémorisation et la réalité augmentée mémorielle
- Les habitudes du consommateur et la "mémoire comportementale"

INNOV MAROC

- Connaître les biais cognitifs : anchoring, framing, limites temporelles, storytelling et anecdotisation…
- La synchronisation des réseaux conscients et inconscients

4 / Transformer son client en consommateur avec les neurosciences

- Les motivations et les profils clients
- L'impact du profil client sur la perception du produit
- La connaissance et la "prédiction" du comportement du consommateur
- Les facteurs déclenchant la décision d’achat
- Le neuromarketing et l'éthique

5 / Influencer son interlocuteur

- L'égo du consommateur
- Les contrastes : le design workplan
- La transmission des messages
- Les emplacement des mots
- Création de messages et de visuels efficaces basés sur les neurosciences
- L'impact des émotions

6 / Création d'une stratégie marketing basée sur le neuromarketing

- Le développement de nouveaux produits
- L'hyperpersonnalisation ou comment segmenter des clients à l’ère de la Big Data
- Mesure de l'efficacité des campagnes neuromarketing
- Ciblage et personnalisation des publicités
- Optimisation du point de vente

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés