



## COMMENT UTILISER LA PERSUASION DANS VOTRE STRATEGIE NUMERIQUE ? PROGRAMME DE FORMATION

### Public visé par la formation :

- Entrepreneurs – Indépendants – Professions libérales
- Responsables et/ou salariés.es d'un service marketing et digital
- Chargé.es de communication

### Accessibilités aux personnes handicapées :

Nous prenons en considération les problématiques liées à différents types de handicaps. Si vous avez des contraintes spécifiques dues à un handicap, contactez-nous afin que nous puissions adapter nos actions de formation en conséquence.

### Pré-requis

- Disposer d'un site internet utilisant de préférence Wordpress
- Avoir signé la charte d'intégrité et d'éthique de la formation

### Objectifs de la formation :

- Être capable d'identifier les biais cognitifs utilisés dans le marketing des émotions.
- Savoir rédiger des messages persuasifs.
- Savoir générer une émotion pour orienter une prise de décision.
- Être capable d'optimiser la stratégie de persuasion en fonction des résultats obtenus.

### Contenus de la formation :

#### Test de positionnement (10min)

À l'issue de ce test nous aurons une idée de votre niveau à l'entrée dans la formation.

#### Module 01 – Neurosciences et Persuasion (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable de faire la différence entre manipulation et persuasion.

#### Module 02 – Comment engager votre cible avec vos valeurs ? (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable de déterminer clairement vos valeurs d'entreprise et les exploiter dans votre communication.

#### Module 03 – Comment créer un message persuasif ? (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable d'élaborer un message persuasif au travers de différents critères clés.

#### Module 04 – Comment les émotions influencent la prise de décision ? (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable d'identifier la place des émotions dans la prise de décision.

#### Module 05 – Pourquoi la peur fait vendre plus que les bénéfices ? (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable de réorienter la présentation de vos offres pour parler directement au cerveau reptilien de votre utilisateur.

#### Module 06 – Comment orienter le comportement de l'utilisateur en votre faveur ? (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable d'exploiter les biais cognitifs qui influencent le comportement des utilisateurs en ligne.

#### Module 07 – Les 9 stratégies de persuasion à utiliser dans vos affaires. (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable d'utiliser 9 stratégies de persuasion et de négociation sur le web et dans vos affaires.

#### Module 08 – Comment transformer votre site web en véritable commercial ? (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable d'utiliser des applications adaptées à votre site internet sur Wordpress pour mettre en pratique les biais cognitifs étudiés pour être plus persuasif.

#### Module 09 – Définir votre persona marketing va tout changer ! (01h)

À l'issue de ce module vous serez capable de définir et créer le/les persona marketing de votre entreprise pour suivre et optimiser la ligne éditoriale de votre stratégie de persuasion.

#### Module 10 – Évaluation finale. (20min)

À l'issue de ce module vous serez capable de connaître votre niveau en fin de formation sur les nouvelles compétences acquises dans le domaine de la persuasion.

### Moyens et méthodes pédagogiques :

- Utilisation de la plateforme Klaxoon
- Alternance de mise en pratique, études de cas et théorie

### Évaluation de la formation / sanction de la formation :

- Au terme de la formation le stagiaire sera évalué par un test final en ligne.
- La formation sera sanctionnée par une attestation individuelle de formation (sous réserve d'un taux minimum de complétion de 80% et de 70% de bonnes réponses à l'évaluation finale)

### Qualité du ou des formateurs :

- GILLET Sylvain, dirigeant Laboratoire Marketing Sowaycom – 5 ans d'expérience professionnelle dans l'animation de formations digitalisées en présentiel et en distanciel.
- Certifié Consultant Klaxoon

### Modalités d'organisation :

- Une fois la commande passée en ligne le stagiaire reçoit par email ses accès à la plateforme de formation Klaxoon pour intégrer le Network de la formation. Il pourra démarrer la MAsterclass. Pour les stagiaires avec Mentorat 4 sessions de 30min seront positionnées individuellement avec le formateur pour compléter leur Cahier de Bord en ligne sur Klaxxon.

**Contact :** pour toute demande ou réclamation vous pouvez contacter votre référent. Une réponse vous sera apportée dans les 72h  
Sylvain Gillet – 0490325956 – [contact@sowaycom.com](mailto:contact@sowaycom.com)

Date de mise à jour : 07/11/2021