



Psycho et neuromarketing - la manipulation douce

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Psycho et neuromarketing - la manipulation douce

Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse

Psycho et neuromarketing - la manipulation douce Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse

 [Télécharger Psycho et neuromarketing - la manipulation douce ...pdf](#)

 [Lire en ligne Psycho et neuromarketing - la manipulation douce ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne **Psycho et neuromarketing - la manipulation douce** Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse

276 pages

Présentation de l'éditeur

L'ensemble de cet ouvrage s'est nourri de l'expérience, d'une intuition éclectique, d'un penchant addictif à la sérendipité et des multiples questions qu'Henri Kaufman et Marion Sciarli aiment se poser à tout bout de champ. Vendre un quelque chose à quelqu'un qui veut acheter est bien plus facile que vendre quelque chose à quelqu'un qui ne veut pas acheter. La mission des commerçants est simple : présenter des produits sous leur meilleur angle, faire rêver ceux qui n'en ont pas besoin, faire monter leur désir jusqu'à l'acte résolutif : l'achat. Enfin, continuer à les faire saliver comme le chien de Pavlov dans le but de les « fidéliser », c'est-à-dire les faire acheter plus souvent, plus longtemps et plus à chaque fois. Ce long chemin vers l'achat est semé d'embûches et il n'est pas étonnant que les publicitaires et les marketers soient tous à la recherche du bouton magique qui serait dans notre cerveau : le fameux bouton « buy now ». Hélas, ce bouton n'existe pas ! Cependant, il y a chez tout être humain - et donc chez tout consommateur - des réflexes qui existent depuis que le monde est monde. Connaître ces réflexes - grâce aux avancées des Neuro-sciences et de la Psychologie - permet d'obtenir des changements de comportement et ainsi de convaincre plus vite et plus efficacement les consommateurs, dans une relation « like-like ». Ce livre présente comment stimuler nos cinq sens, le rôle des émotions dans le processus de décision, les centres de décision dans nos trois (oui, 3 !) cerveaux ; il présente aussi quelques recettes infailibles de manipulation douce qui vont satisfaire les commerçants et ... les consommateurs. Nous sommes promoteurs de la manipulation douce, pratiquée avec art, concertée et consentie par l'interlocuteur. Biographie de l'auteur

Marion Sciarli est passionnée par le commerce en général et le comportement d'achat en particulier.

Communicante expérimentée, elle a acquis son expérience dans deux grandes enseignes de la distribution où elle a exploré les ressorts de la vente et leurs applications dans les évolutions du commerce depuis 20 ans.

Avec Henri Kaufman, elle a co-écrit le livre sur le Psycho-Neuromarketing, une occasion pour elle d'explorer les récentes découvertes des neurosciences conjuguées aux nouveaux modes de consommation en ligne. Une nouvelle façon de pratiquer le marketing. Henri Kaufman est Président du Cercle Marketing Direct. Il a convaincu « doucement » des millions de consommateurs d'abord en tant que Dr Gal d'une filiale de la Redoute. Puis en tant que Président-fondateur de Communider, agence de Marketing Relationnel dans le groupe Havas. Il a écrit de nombreux livres, dont le Marketing de l'Ego (Grand Prix des Directeurs Commerciaux de France), Internet a tout changé, la Créative Attitude... Dans ses Vidéos du Succès hebdomadaires et ses cartoons, il aborde souvent des sujets psychologiques et comportementaux.

Download and Read Online Psycho et neuromarketing - la manipulation douce Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse #SE2F5CA7RLU

Lire Psycho et neuromarketing - la manipulation douce par Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse pour ebook en ligne Psycho et neuromarketing - la manipulation douce par Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Psycho et neuromarketing - la manipulation douce par Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse à lire en ligne. Online Psycho et neuromarketing - la manipulation douce par Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse ebook Téléchargement PDF Psycho et neuromarketing - la manipulation douce par Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse Doc Psycho et neuromarketing - la manipulation douce par Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse Mobipocket Psycho et neuromarketing - la manipulation douce par Henri Kaufman, Marion Sciarli, François Momboisse EPub

SE2F5CA7RLUSE2F5CA7RLUSE2F5CA7RLU