

Que diriez-vous d'un petit coup de pouce pour changer les comportements ?

Le nudge

Découvrez la logique cachée de votre cerveau et apprenez à l'utiliser pour augmenter l'impact de vos communications !

- > Familiarisez-vous avec les sciences du comportement.
- > Cerner la mécanique Nudge et ses différentes applications dans votre vie professionnelle.
- > Optimisez vos communications grâce aux différents leviers issus des neurosciences et des sciences comportementales.

Sous la direction experte de :

Prof. Arnaud Pêtre

Consumer Neuroscience & Behavioral
Change Specialist
BRAIN IMPACT

Océane Dousteyssier

Formatrice & consultante
LE PETIT COUP DE NUDGE



Pourquoi ce programme ?

LE NUDGE OU LE COUP DE POUCE...

Nudge, en anglais signifie 'coup de coude' mais il se traduit plutôt par 'coup de pouce' pour nous inciter à faire les bons choix et aller dans la bonne direction. Quand on y réfléchit, on est tous plein de bonnes résolutions ... moins utiliser sa voiture, faire plus de sport, manger plus équilibré, être plus efficace au travail ... Mais au final y arrive-t-on vraiment ?

L'ECART ENTRE CE QUE L'ON PENSE VOULOIR FAIRE EN CE QUE L'ON FAIT VRAIMENT

Ces 30 dernières années, des recherches en neurosciences et en économie comportementale se sont intéressées aux bases neuronales qui sous-tendent la décision afin de mieux comprendre cet écart entre ce que l'on pense vouloir faire et ce que l'on fait vraiment.

NOS CHOIX NE SONT PAS TOUJOURS RATIONNELS

Contrairement à ce que tout le monde pensait jusqu'il y a peu, nos choix ne sont pas toujours rationnels. Ils sont au contraire influencés par des biais cognitifs, des raccourcis mentaux, par le contexte social ou environnemental dans lequel nous évoluons... C'est ce que le prix Nobel Daniel Kahneman appelle le

système 1, un système de prise de décision archaïque et automatique, très influencé par nos émotions et logé dans des parties profondes et primitives de notre cerveau.

L'APPROCHE NUDGE

L'approche Nudge est une méthode simple, qui, à contrepied des approches traditionnelles, considère l'homme tel qu'il est (c'est-à-dire émotionnel et social) et non tel qu'on voudrait qu'il soit (rationnel et cartésien) afin d'orienter "en douceur" mais avec plus d'efficacité son comportement.

Les applications du Nudge sont multiples et touchent de nombreux domaines tels que le management, les RH, la gestion du changement, la communication, la prévention, la mobilité, la santé, la RSE, le développement personnel (efficacité, motivation, accomplissement d'objectifs individuels...).

Le Nudge est une méthode innovante qui s'appuie sur des années de recherches en économie comportementale et en neurosciences pour résoudre des problématiques variées.

Comme nous, placez l'humain au centre de vos actions : nudgez !

« Approche très intéressante de la communication et des comportements humains. Cela pique notre curiosité et donne envie d'en savoir plus, de s'aventurer plus sur ce thème et dans cette formation ; formation qui mélange à la fois de façon très abordable des informations scientifiques et des informations qui nous concernent tous en matière de codes qui régissent nos comportements. Très sincèrement, j'ai beaucoup apprécié le contenu de la formation, la personnalité et l'implication des formateurs sur le sujet. »

Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat.

Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment

Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: **dirk@ifbd.be**.



Programme du cours

Cette formation « **Découvrez la logique cachée de votre cerveau et apprenez à l'utiliser pour augmenter l'impact de vos communications** » a pour objectif de vous faire découvrir les applications possibles des sciences comportementales et des neurosciences dans le domaine de la communication.

- ◆ Par l'alternance de la théorie et de la pratique, plongez au cœur des dernières avancées en neuro-sciences et en sciences comportementales.
- ◆ Initiez-vous aux principes de base du Nudge.
- ◆ Formez-vous au travers d'exemples concrets, de mises en applications et de cas pratiques.

PREREQUIS

Cette 'formule découverte' ne nécessite aucun prérequis, elle est accessible à toute personne souhaitant se former au Nudge ou simplement en découvrir d'avantage sur une méthode efficace pour communiquer & orienter les comportements en douceur dans la bonne direction.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ◆ Familiarisez-vous avec les sciences du comportement.
- ◆ Cerner la mécanique Nudge et ses différentes applications dans votre secteur.
- ◆ Optimisez vos communications grâce aux différents leviers issus des neurosciences et des sciences comportementales.
- ◆ Savoir décrypter les biais cognitifs et les utiliser pour augmenter l'impact de vos com'.
- ◆ Apprenez en pratiquant (exemples, concrets, études de cas sur des thématiques générales, mise en pratique).

CONTENU DE LA FORMATION

- ◆ Notre cerveau au cœur des problématiques de communication.
- ◆ Irrationalité quand tu nous tiens, le règne des émotions.
- ◆ Des biais et des bourdes, les origines du Nudge.
- ◆ Le Nudge pour plus d'efficacité (exemples de dispositifs et de leur impact).
- ◆ Discussion sur l'éthique du Nudge.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- ◆ Documents supports de formation projetés.
- ◆ Exposés théoriques et étude de cas concrets.
- ◆ Des activités ludiques pour permettre l'appropriation des concepts abordés.
- ◆ Pédagogie active basée sur les échanges et l'interactivité.
- ◆ Ressources à lire pour approfondir ce qui a été vu en formation.

VALIDATION DES CONNAISSANCES

- ◆ Système de questions-réponses en cours de formation pour mesurer l'acquisition des connaissances.
- ◆ Quizz possible en fin de formation, apprentissage ludique (wooclap).
- ◆ Formulaire d'évaluation de la formation.

Timing

08.30 Accueil - café
09.00 Début du cours
(présentation du formateur)
12.30 Déjeuner
17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Vos formateurs



Arnaud Pêtre, Psychologue et neuroscientifique de formation, professeur d'Université, expert en neuromarketing et en communication.

Psychologue et marketeer de formation, le Professeur Arnaud Pêtre s'est intéressé durant pas loin de 10 ans de recherches à l'université de Louvain – UCL aux processus cérébraux à l'œuvre dans la publicité et la communication. Fondateur en 2008 de Brain Impact, une des premières sociétés d'étude de marché active sur la niche du Neuromarketing. Arnaud est élu Local Chairman de l'association mondiale des sociétés de Neuromarketing en 2012 (NMBSA). Reconnu comme un des plus influent experts en Neuromarketing et en neuro-économie. Spécialiste des techniques d'imagerie du cerveau Arnaud a hissé Brain Impact au premier rang mondial des sociétés utilisant l'IRMf. Professeur de Neuro-marketing, de Neuro-économie de marketing et d'étude de marché, Arnaud Pêtre intervient également dans différents projets d'éducation aux médias et dans des projets d'accompagnement pour une communication non marchande plus efficace grâce au Nudge et aux neurosciences.



Océane Dousteyssier, Psychologue sociale et du travail, spécialisée en sciences comportementales et en accompagnement du changement.

Issue d'une formation en psychologie sociale expérimentale & en psychologie du travail, Océane s'est spécialisée dans la mise en place de protocoles de recherche en neurosciences ainsi que dans la compréhension des comportements humains. Son activité principale : R&D Project leader chez Brain Impact Neuroscience, une entreprise spécialisée dans l'utilisation d'imagerie cérébrale (IRMf). Son activité complémentaire : Consultante chez Le petit coup de Nudge, un organisme de formation sur les comportements humains et les mécanismes décisionnels. Ses activités bonus : cela fait maintenant plus de deux ans qu'Océane dispense plusieurs cours (niveau master) dans différentes écoles et universités en France et en Belgique (FGES à Lille, IHECS et BXFM à Bruxelles).

Passionnés par les neurosciences, la psychologie et les sciences comportementales, Arnaud et Océane ont fondé le Petit coup de Nudge afin de partager leurs connaissances sur la prise de décision et les comportements humains. Ils souhaitent avant tout, encourager les gens à adopter des comportements « gagnant-gagnant », c'est-à-dire bons pour eux, pour leurs organisations ainsi que pour la société dans laquelle ils évoluent.

« Super complémentarité entre les formateurs, c'était dynamique. La thématique est passionnante. Heureuse d'en avoir appris plus sur mes propres décisions et comportements ! »

« Océane & Arnaud sont agréables, impliqués et passionnés. Ils connaissent parfaitement leur sujet, cela donne envie d'aller plus loin, d'en découvrir plus, d'en savoir toujours plus... »

« Domaine passionnant mis en avant par des personnes passionnées. Formation extrêmement plaisante. »

« La formation est bien vulgarisée, donc accessible pour les non-initiés. Les exemples donnés aident bien à la compréhension des concepts abordés. Le thème de la formation peut sembler complexe, mais Océane et Arnaud arrivent à le rendre accessible et passionnant. »

Le nudge

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (hors TVA)

2027

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



cliquer ici

Par notre site :
ifbd.be



cliquer ici

Par code QR :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations
sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 795 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.