

# Influencer la décision d'achat grâce aux biais cognitifs

P R O M E O

Commerce - Achats - Vente

11/04/2026

## Public et prérequis

Dans un environnement retail : Toute personne en contact avec un espace de vente  
Vendeurs, Conseillers commerciaux, Chargés de clientèle  
Managers commerciaux souhaitant améliorer l'impact de leur discours de vente.

Professionnels évoluant dans des environnements B2B ou B2C, confrontés à des situations de négociation, de conseil ou de vente nécessitant une meilleure compréhension des mécanismes de décision des clients.

Aucun prérequis

## Les objectifs

Comprendre les biais cognitifs dans la vente  
Exploiter les biais pour créer de la valeur perçue  
Créer un parcours de vente engageant

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Exposés théoriques  
Étude de cas concrets  
Mises en situation (Jeux de rôle et simulations en conditions réelles)  
Elaboration d'un plan d'action personnel pour intégrer les biais cognitifs dans son quotidien

## Validation et certification

Attestation de formation

## Outils pédagogiques

Questions orales ou écrites (QCM).

## Contenu de la formation

### Comprendre les biais cognitifs dans la vente

Définir et illustrer les principaux biais utilisés en contexte commercial  
Identifier l'impact des biais sur la perception de valeur et la prise de décision  
Reconnaître les moments clés où activer ces leviers psychologiques

### Exploiter les biais pour créer de la valeur perçue

Utiliser le contraste pour mettre en avant les atouts de l'offre  
Appliquer l'ancrage pour influencer positivement la perception des prix  
Tirer parti de l'effet de halo pour renforcer l'image de marque  
Renforcer la connexion avec le client grâce à la similarité

### Créer un parcours de vente engageant

## RÉFÉRENCE

COAV0041

## CENTRES DE FORMATION

**Senlis, Amiens**

## DURÉE DE LA FORMATION

**1 jour / 7 heures**

## ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Séquencer les étapes clés pour maintenir l'attention et l'intérêt du client  
Introduire les biais cognitifs au bon moment du parcours pour maximiser leur impact  
Utiliser la narration (storytelling) pour renforcer l'adhésion à l'offre  
Conclure en valorisant et sécurisant la décision du client

## Modalité d'évaluation

Formulaires d'évaluation de la formation.  
Certificat de réalisation de l'action de formation.