

Influencer la décision d'achat grâce aux biais cognitifs

P R O M E O

Commerce - Achats - Vente

26/05/2026

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.