



Ancrage

On dit souvent que « la première impression est toujours la bonne ».

Ainsi la première information à propos d'une personne, d'un chiffre ou d'un événement, va nous influencer fortement dans notre prise de décision.

Le biais d'ancrage est donc la capacité à orienter la communication grâce à un élément saillant que vous allez placer après votre accroche émotionnelle.

3 points sont essentiels pour que l'ancrage soit efficace :

- L'ancrage doit être un élément clé sur lequel vos arguments de visite pourront s'appuyer durant la visite
- L'ancrage doit être mis en valeur « par des mots surligneurs » et/ou peut-être répété
- L'ancrage doit être compréhensible simplement



Anticiper le changement au quotidien