



Bloc de pensée à associer librement

Article de blog :

5 Stratégies émotionnelles qui déclenchent l'achat

Idée Principale

Les émotions et leur ancrage sensoriel sont au cœur des décisions d'achat, surpassant les arguments rationnels.

1. Décrivez des ressentis physiques pour rendre les émotions tangibles.
2. Engagez les cinq sens pour captiver et mémoriser vos messages.
3. Utilisez des histoires concrètes pour refléter les expériences des prospects.
4. Alignez vos messages avec les valeurs profondes de votre audience.
5. Humanisez vos communications pour susciter des émotions positives et durables.

[Suivez-moi pour découvrir la prochaine brique de pensée.](https://olivierparent.com/5-strategies-emotionnelles-declenchent-achat)

@OlivierParent.com

<https://olivierparent.com/5-strategies-emotionnelles-declenchent-achat>



Bloc de pensée à associer librement

Transformez les émotions en sensations physiques

Idée Principale

Nommer une émotion est abstrait. Il faut la décrire pour que le cerveau la comprenne.
"Avoir une boule au ventre" et non "stressé"

Principe clé : Le cerveau émotionnel réagit avant l'analyse rationnelle via les "marqueurs somatiques".

Application : Décrivez les ressentis physiques pour activer la "simulation incarnée" et immerger vos lecteurs.

Preuve : Les zones cérébrales s'activent de la même manière entre lecture et expérience réelle.

Action : Racontez les émotions en termes physiques pour créer une connexion immédiate.

Suivez-moi pour découvrir la prochaine brique de pensée.

Bloc de pensée à associer librement

Utilisez les sens pour captiver

Idée Principale

Exploitez les cinq sens pour créer une connexion émotionnelle et améliorer la mémorisation.

Nos sens :

- Vue : "Appuyez sur le bouton qui clignote"
- Ouïe : "Le 'ping' d'une vente"
- Toucher : "La chaleur de votre café"
- Odorat/Goût : "L'odeur du café frais"

Effet neuroscientifique : Ces descriptions activent le cerveau comme lors d'une expérience réelle.

Action : Intégrez des éléments sensoriels pour ancrer vos messages dans la mémoire.

Suivez-moi pour découvrir la prochaine brique de pensée.



Bloc de pensée à associer librement

Racontez des histoires, pas des arguments !

Idée Principale

Les histoires transforment vos prospects en acteurs du récit et créent une expérience vécue.

Structure :

1. Situation initiale identifiable
2. Chemin parcouru avec doutes
3. Transformation concrète
4. Détails spécifiques pour crédibilité

Principe clé : Le "couplage neural" synchronise le narrateur et l'auditeur, rendant les histoires 22x plus mémorables que les faits.

Action : Adoptez des récits précis pour engager émotionnellement et rendre votre contenu inoubliable.

Suivez-moi pour découvrir la prochaine brique de pensée.

@OlivierParent.com

Bloc de pensée à associer librement

Connectez-vous aux valeurs fondamentales

Idée Principale

Les prospects achètent selon leurs valeurs profondes, pas seulement selon les caractéristiques produits.

Progression :

1. Parlez de valeurs → Ils écoutent
2. Incarnez les valeurs → Ils font confiance
3. Prouvez-les → Ils achètent
4. Dépassez-les → Ils deviennent ambassadeurs

Principe : Les décisions d'achat sont émotionnelles et déclenchent une libération de dopamine.

Action : Alignez vos messages avec les valeurs clés pour fidéliser vos clients.

Suivez-moi pour découvrir la prochaine brique de pensée.

@OlivierParent.com



Bloc de pensée à associer librement

Faites ressentir au client ce qu'il aime

Idée Principale

Humanisez vos communications pour susciter des émotions positives et favoriser la fidélité.



Techniques :

- Moments de surprise positive
- Ton chaleureux et engageant
- Détails personnalisés
- Touches mémorables

Preuve : Le "liking" favorise confiance et achats, et les messages émotionnels renforcent les liens avec la marque.

Action : Insufflez de la chaleur humaine et des surprises pour des messages marquants.

Suivez-moi pour découvrir la prochaine brique de pensée.

@OlivierParent.com