07 DÉCOUVREZ LES MOTIVATIONS DE VOTRE AUDITOIRE

Nous sommes tous différents et n'accordons pas forcément la même valeur à un argument. Alors comment mettre toutes les chances de son côté pour faire mouche ? De nombreux argumentaires commerciaux s'appuient sur la technique des bénéfices SACOL. SACOL est l'acronyme de Sécurité, Argent, Confort, Orgueil, Loisir. Ces 5 mots représentent 5 grandes familles de besoins psychologiques liés à la consommation. Analysez votre auditoire et voyez comment votre message peut répondre à ces besoins :



Sécurité

L'auditeur « Sécurité » a besoin d'être rassuré. Il ne veut ni se tromper, ni être trompé. Il accorde une grande importance à la confiance et à la crédibilité de son interlocuteur. Le mot sécurité est à comprendre dans un sens très large. Cela inclut : la sécurité physique, la sécurité matérielle, la santé ou encore la simple tranquillité d'esprit.

Argent

Combien ça coûte ? Combien ça rapporte ? Si vous arrivez à fournir à votre auditeur « Argent » des réponses à ces deux questions, dites-vous que vous avez fait une grande partie du chemin. Votre message lui permet-il de gagner de l'argent ou bien d'en économiser ? Avec ce genre d'auditeur, concentrez-vous sur les aspects économiques de votre offre.

Confort

Facilité d'usage, rapidité, choix, garanties… qu'offrez-vous pour faciliter la vie de vos interlocuteurs ? Soyez celui qui leur simplifie la vie.

Orgueil

Parlez-lui d'exclusivité, de personnalisation, de privilèges, il adore ça ! Nous avons tous besoin de reconnaissance et c'est pourtant une des choses les moins pratiquées. Prenez conscience de cette part d'irrationnel dans la préparation de votre présentation et sachez la distiller au bon moment.

Loisir

Disney, Apple, le Club Med … Des empires se sont bâtis avec ce simple mot. A la notion de « loisir » je préfère celle de ludique. Apportez du ludique dans votre présentation. Les gens retiennent mieux les informations quand ils prennent du plaisir en apprenant. Et hormis Gargamel, tout le monde aime s'amuser.