

— LIVRE BLANC · NEUROSCIENCES, PSYCHOLOGIE, PERSUASION

Gagner avec les neurosciences

La science du cerveau au service de la com

Les neurosciences, ce n'est pas de la magie. C'est comprendre comment le cerveau de votre cible prend ses décisions — et adapter votre message en conséquence. Depuis 10 ans, j'intègre ces principes dans les stratégies de com que je construis. Ce livre blanc vous donne les 7 leviers qui changent tout.

● 18 pages

● 14 min de lecture

● PDF téléchargeable

● 9 chapitres

— CE QUE VOUS ALLEZ LIRE

Les neurosciences sans le hype, avec le terrain.

01 LES 7 LEVIERS

Reconnaissance, réciprocité, rareté, ancrage, effet de dotation, biais de confirmation,

02 L'APPLICATION SUR LE TERRAIN

Pour chaque levier, 2-3 exemples concrets d'application en com d'entreprise. Pas de la

03 LA LIMITATION ÉTHIQUE

Influencer n'est pas manipuler. La ligne est claire. Ce livre blanc vous

preuve
sociale.
Les 7
biais qui
pilotent
les
décisions
— et
comment
les
utiliser
sans
manipuler.

théorie —
du testé.

montre
comment
utiliser
les
neurosciences
pour
clarifier,
pas pour
berner.

LE CONTENU EN DÉTAIL

Ce que vous trouverez dans ce livre blanc

Un contenu dense, des exemples concrets, des méthodes applicables dès le lendemain. Pas du remplissage corporate.

01 Pourquoi les neurosciences ont changé ma pratique

Le déclic, les lectures, le passage de l'intuition au modèle. Ce que la science a clarifié.

02 Levier 1 — La reconnaissance (le prospect se sent vu)

Pourquoi commencer par 'vous' au lieu de 'nous' change la donne. 3 exemples terrain.

03 Levier 2 — La réciprocité (donner avant de demander)

Le principe du 'premier don'. Comment l'utiliser pour engager, pas pour acheter.

04 Levier 3 — La rareté (ce qui est rare est précieux)

Pourquoi l'urgence fonctionne (et pourquoi elle use). 3 formulations qui marchent.

05 **Levier 4 — L'ancrage (la première information compte)**

Le prix d'ancrage, l'effet de première impression. Comment orienter la décision dès le début.

06 **Levier 5 — L'effet de dotation (ce qui est à moi compte plus)**

Le principe du test gratuit, de l'échantillon. Comment faire passer votre solution de 'extérieure' à 'mienne'.

07 **Levier 6 — Le biais de confirmation (on cherche ce qu'on croit)**

Pourquoi la cible cherche à confirmer ce qu'elle pense déjà. Comment surfer sans manipuler.

08 **Levier 7 — La preuve sociale (les autres le font, donc c'est bien)**

Le rôle des témoignages, des références, des chiffres. Comment objectiver sans brosser.

09 **La ligne éthique — Influencer, pas manipuler**

Les 3 critères qui distinguent l'influence de la manipulation. Pour une com qui respecte.

EXTRAIT

Un avant-goût, pour voir si le ton vous parle

Les neurosciences ont changé ma pratique. Pas parce qu'elles m'ont donné des techniques secrètes — parce qu'elles m'ont expliqué pourquoi certaines formulations marchent et d'autres pas. Comprendre ce qui se passe dans le cerveau de la cible, c'est ce qui rend la com lisible.

Le levier le plus puissant, c'est la reconnaissance. Le prospect se sent vu. Son cerveau libère de la dopamine. Il est engagé. C'est ce qui rend une page 'votre' au lieu de 'notre'. C'est ce qui transforme une brochure en miroir. C'est ce qui rend un mail personnel au lieu d'être un mail de masse.

La ligne éthique, c'est ce qui me guide. Influencer, c'est clarifier ce qui est bon pour la cible. Manipuler, c'est la berner pour qu'elle achète ce qui n'est pas bon pour elle. La frontière est nette — et elle passe par l'intention, pas par la technique.

Ce livre blanc vous donne les 7 leviers, avec des exemples terrain, et la ligne éthique. Pour une com qui marche, qui respecte, et qui dure.

30+

ANS
D'EXPERTISE

200+

DIRIGEANTS
ACCOMPAGNÉS

0

FILLER
CORPORATE

100%

MÉTHODE
TERRAIN

Un livre blanc, c'est une carte. Un échange, c'est le chemin.

Si ce livre blanc vous parle, vous pouvez aller plus loin : 30 minutes d'échange avec Christophe pour voir comment l'appliquer à votre situation. Sans engagement.

[Échanger 30 min avec Christophe](#)

[Voir tous nos outils →](#)



Conseil, création et
activation des marques
qui veulent avancer.

LE SITE

Accueil
L'agence

CONTACT DIRECT

christophe@cprint-communication.com

06 50 19 17 26

Nos solutions

256 chemin du Bigout

Nos outils

69210 Éveux

France

Actualité

Contact