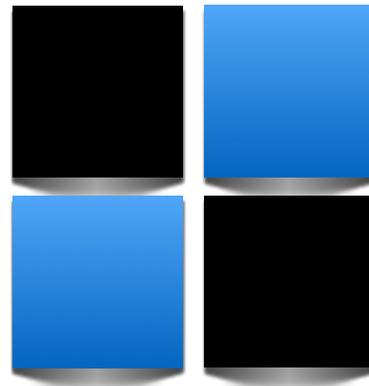


# Comment augmentez vos chances de décrocher une mission?

LA MATRICE DE BIAIS



[HTTP://BLOG-DU-CONSULTANT.FR](http://blog-du-consultant.fr)

GAIN



PERTE

## SCÉNARIO 1: SITUATION DE GAIN

*Il vous ait donné une somme de 1 000 €, et vous avez à choisir entre:*

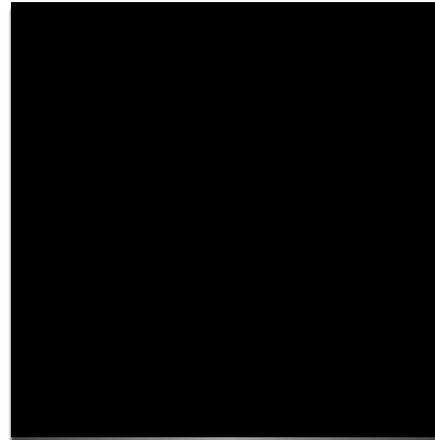
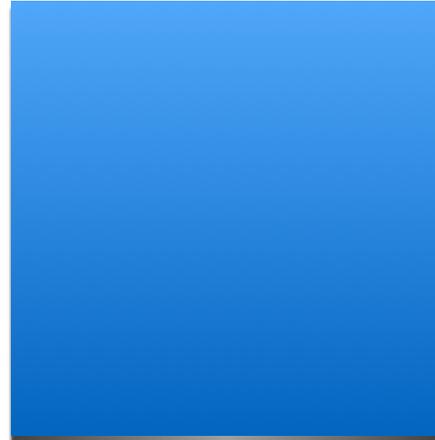
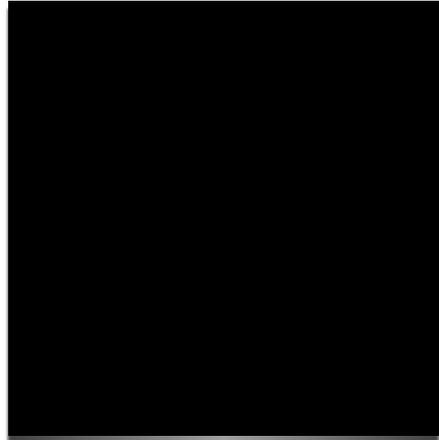
1. Prendre un risque: Soit vous recevez 1 000 euros de plus, soit vous ne recevez rien du tout
- ▶ 2. Jouer la sureté: Vous recevez 500 € supplémentaires de façon certaine.

## SCÉNARIO 2: SITUATION DE PERTE

*Il vous ait donné, cette fois-ci une somme de 2 000 €, et vous avez à choisir entre:*

- ▶ 1. Prendre un risque : Soit vous perdez 1 000 €, soit vous ne perdez rien.
2. Jouer la sureté: Vous perdez de façon certaine 500 €.

# MATRICE DE BIAIS



GAIN

*« Vous recevez  
1 000 euros de  
plus, soit vous ne  
recevez rien du  
tout »*

Vous recevez 500 €  
supplémentaires  
de façon certaine.

RISQUE ←

→ SURETÉ

vous perdez 1 000 €,  
soit vous ne perdez  
rien

Vous perdez de  
façon certaine  
500 €.

PERTE

GAIN

**Valeur de votre mission**

**Économie sur votre mission**

RISQUE ←

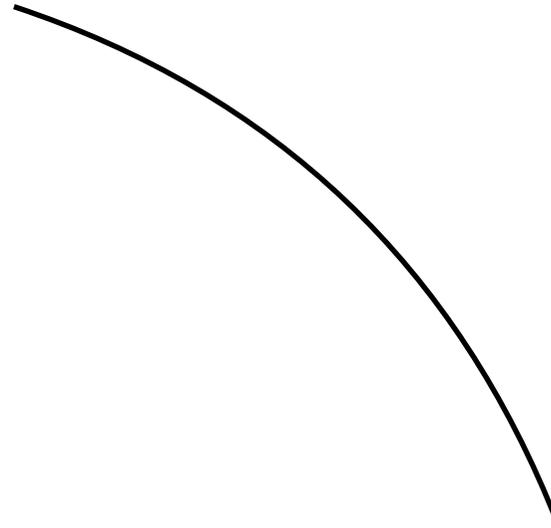
→ SURETÉ

**Ne rien faire**

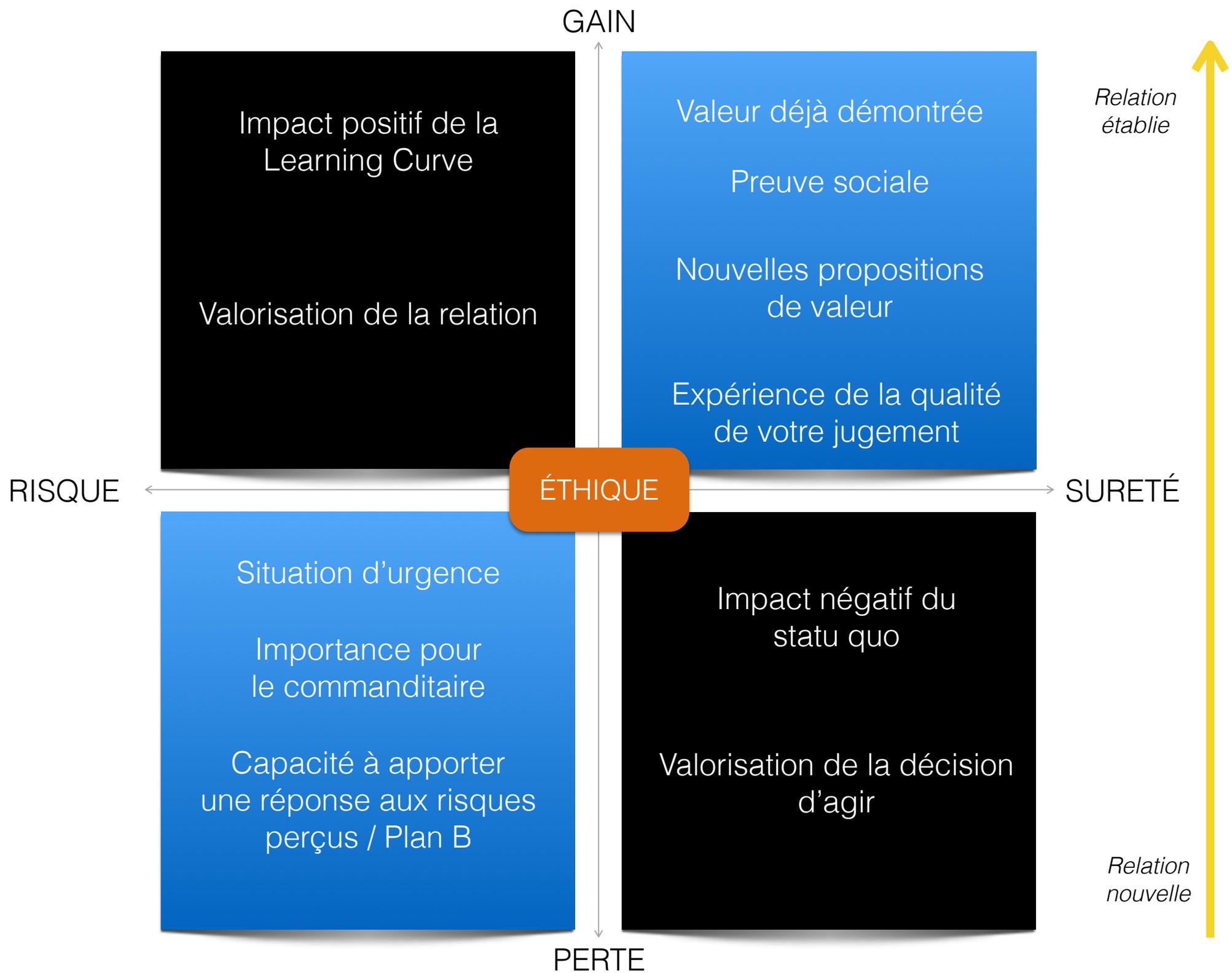
**Engagement nécessaire**

PERTE

INTIMITÉ  
DE LA RELATION  
CLIENT



DEGRÉ DE **CONFIANCE** DANS  
LA CAPACITÉ D'OBTENIR LE RÉSULTAT SOUHAITÉ



# CE QU'IL FAUT RETENIR

LA QUALITÉ DE LA RELATION AVEC LE DÉCIDEUR ET LA VALEUR DE VOTRE OFFRE RESTENT LES FONDAMENTAUX DE VOTRE PROPOSITION

POUR UNE NOUVELLE RELATION, INTÉGREZ LES ÉLÉMENTS DU SCÉNARIO DE PERTE

POUR UNE RELATION ÉTABLIE, INTÉGREZ EN PLUS LES ÉLÉMENTS DU SCÉNARIO DE GAIN

GARDEZ LA PLUS GRANDE ÉTHIQUE ET AGISSEZ TOUJOURS DANS LE MEILLEUR INTÉRÊT DE VOTRE CLIENT