

Construire des argumentaires pour mieux convaincre

Une session pour quoi ?

Au quotidien dans vos fonctions ou missions, vous êtes amené à défendre des idées, des propositions ou des projets. Vous avez rarement plusieurs occasions de convaincre un même interlocuteur sur un même sujet ! Pour gagner en efficacité et se donner les moyens d'emporter l'adhésion de partenaires, de décideurs, de financeurs... il importe donc de se préparer en construisant méthodiquement ses arguments.

Une session pour qui ?

- Vous rencontrez des situations où vous devez argumenter pour convaincre
- Vous êtes agent de développement, technicien, porteur de projet
- Vous œuvrez en faveur du développement local dans les territoires ruraux et périurbains en Rhône-Alpes

Au programme

Bâtir un argumentaire : acquérir de la méthode / maîtriser les principes de base

- Un processus construit
- Un langage choisi
- Des postures à repérer et à adapter

Anticiper et traiter les objections

- Les vraies...
- Mais aussi les fausses !

Atelier d'écriture

Jeux de rôle

Méthode pédagogique

- Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique pour outiller les participants et les mettre en situation

Qui intervient ?

- **Dominique Bernier**, chargée de mission Coopérations entre acteurs, Cap Rural

A propos

Quand les techniques de vente alimentent la boîte à outils des acteurs du développement local !

En pratique

- 1 jour : 05 avril 2017 de 9h30 à 17h30 – lieu à confirmer
- 15 participants maximum : inscription avant le 29 mars 2017
- Participation soumise à la cotisation annuelle à Cap Rural ([télécharger le bulletin de cotisation](#))
- Contact : Dominique Bernier, 06 66 46 62 76, cooperationsentreacteurs@caprural.org