

Un zoom sur un outil pour convaincre : l'argumentaire

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.

A l'occasion d'une webconférence de 2 heures, nous vous proposons de découvrir une méthode d'élaboration d'argumentaires.

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

→ Un processus construit

→ Un langage choisi

→ Des postures à repérer et à adapter

Anticiper et traiter les objections

→ Les vraies...

→ Mais aussi les fausses !

Illustration avec un exemple

Questions-réponses

Méthode pédagogique

→ Cette webconférence sera suivie sous 15 jours d'un atelier d'écriture pour celles et ceux qui souhaitent bénéficier d'un appui dans la rédaction de leurs argumentaires.

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 : 19 mai 2016 de 10h30 à 12h30 – webconférence

→ 15 participants maximum : inscription avant le 12 mai 2016

→ 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