

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