

### 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](mailto:cooperationsentreacteurs@caprural.org)