

Optimiser sa force de conviction pour développer ses activités

Contexte :

Convaincre : l'exercice n'est pas inné, il s'apprend. Les structures confrontées à des enjeux multiples pour pérenniser leurs emplois, ne peuvent plus se contenter d'informer, mais doivent franchir le cap et aller au-delà c'est à dire : convaincre. Il ne suffit plus de « d'informer », il faut pouvoir apporter des preuves à ses propos, pour favoriser un accord, une décision, un engagement.

Cette journée a pour objectif de donner les clés aux structures pour valoriser leurs activités, démontrer leur utilité sociale afin d'obtenir l'adhésion de leurs différents publics (financeurs potentiels, bénévoles, usagers, consommateurs, journalistes, élus ...)

Cette étape essentielle est souvent négligée dans le secteur de l'économie sociale. Le DLA des Yvelines propose un collectif pour vous aider à conquérir de nouveaux publics.

Objectifs :

- Faire son auto-diagnostic sur sa capacité à convaincre
- Identifier les publics à capter
- Construire ses arguments, apporter des preuves
- S'entraîner à convaincre, savoir répondre aux objections

Méthode pédagogique :

- Exercices pratiques
- Mise en situation

Publics : Bénévoles ou salariés d'une structure de l'ESS employeuse

Prérequis :

Avoir un attrait pour la communication, la motivation pour se démarquer auprès de publics ciblés et remporter la mise !

Durée : Une journée en présentiel sur Saint-Germain-en-Laye

Nombre de participants : 4 à 12 participants