

FORMATION DES ACTEURS ASSOCIATIFS

APPRENDRE A CONVAINCRE, ETRE FORCE DE PROPOSITION

Durée de la formation : 1 jour

Programme détaillé de la formation :

- **Les fondamentaux de la communication**
 - o Les techniques fondamentales
 - o Les 3 V
 - o Le verbal / le non verbal
 - o Le cadre de référence
 - o L'efficacité communicationnelle

- **Appréhender les argumentaires nécessaires au démarchage de mécènes**
 - o Le choix des arguments
 - o Les objections
 - o La méthode A.D.E.R.A
 - o Comment persuader ?

- **Adapter ses techniques de communication et son positionnement en fonction de son interlocuteur**
 - o Les 4 attitudes possibles en fonction de son interlocuteur
 - o Les types de comportement en négociation
 - o Les 3 C

- **Comment améliorer la communication dans vos négociations**
 - o Prendre soin de soi
 - o Exprimer un refus
 - o Exprimer son ressenti
 - o Exprimer un point négatif
 - o Exprimer son désaccord

- **Exercices pratiques : entraînements tout au long de la journée**