

# Mieux communiquer sur son Savoir-faire



**AGRICULTURES  
& TERRITOIRES**  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
LOT



Date et lieu : contactez le service formation

de 9h30 à 17h00

## Maîtriser la communication interpersonnelle dans le cadre de relations contradictoires avec le public

### Contenu du stage

#### **Construire un argumentaire efficace pour convaincre le public**

Utilité, définition et structure d'un argumentaire de communication.

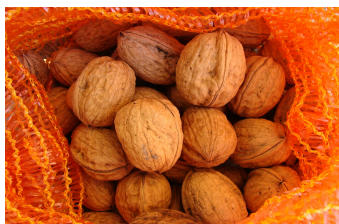
Les arguments et éléments de langage pour communiquer, rassurer et convaincre les voisins et autres publics.

#### **Maîtriser les règles de communication**

Les règles de la communication interpersonnelle : intonations, regard, gestuelle, écoute, reformulation, questionnement..,

Les réponses aux principales questions pièges : traitements, atomiseurs, insecticides, santé, enfants, inquiétudes générales....

La gestion de situations verbales agressives : quelles attitudes adopter, quelles réponses, quels objectifs atteindre ... ?



**Durée : 1 jour**

Public ciblé : Producteurs Lotois noix et châtaignes  
Viticulteurs du LOT,

### Rythme et méthode

En salle, explications et utilisation de méthode participative pour mettre à l'épreuve les arguments  
Explications et exercices d'application.

### Droits d'inscription

Prise en charge par VIVEA pour les exploitants, conjoints collaborateurs et aides familiaux à jour de leurs cotisations.

Pour les salariés agricoles, possibilité de prise en charge partielle par le FAFSEA : le coût de la formation est fixé à 161 €.

Autre statut sans prise en charge par un organisme de financement : 30 €.

Paiement par chèque à l'ordre l'Agent comptable de la Chambre d'Agriculture du Lot.

### Modalités d'inscription

Contactez le service formation de la Chambre d'Agriculture au 05 65 23 22 13 ou par mail : [formation@lot.chambagri.fr](mailto:formation@lot.chambagri.fr)

**Responsable de stage : Lydie LEYMARIE-LACHAUD**, conseillère spécialisée noix et châtaigne  
Ou **Vincent LA MACHE**, conseiller spécialisé en viticulture.

**Intervenant : Patrick CHAUB**  
Consultant à IPVS commercialisation-relation clients

**Une attestation de formation vous sera  
remise à l'issue de la formation**