

MÉTIER AMBASSEURS LES BASIQUES

PRÉSENTATION | Cette formation a pour objectif de donner aux stagiaires les compétences nécessaires pour s'exprimer sur leur métier, sur l'agriculture et sur l'évolution des pratiques.

OBJECTIFS	<p>À l'issue de la session, les stagiaires seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'éléments de langage simplifiés et se les approprier ; • Appréhender les techniques de prise de parole ; • Développer ses messages de façon concise et avec impact ; • Pratiquer pour se tester, gagner en confiance et en aisance
PRÉ-REQUIS	Aucun
PROGRAMME	<p><i>S'exprimer sur son métier, sur l'agriculture et l'évolution des pratiques est devenu parfois difficile même dans son environnement proche (famille, amis ...).</i></p> <p><i>Or les équipes du négoce agricole ont de belles choses/histoires à partager, trop souvent méconnues.</i></p> <p><i>Comment conserver la fierté du métier ? Comment trouver la confiance pour oser s'exprimer sur l'agriculture et l'évolution des pratiques en dehors de ses contacts agricoles habituels ?</i></p> <p><i>Autant de questions auxquelles nous répondrons au cours de cette session.</i></p> <p><i>Cette formation de type FormAction (1/3 de théorie, 2/3 de pratique) repose sur de nombreux exercices pratiques et mises en situation.</i></p> <p>Session 1 Perception de l'agriculture par le grand public et présentation du métier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif : Partager la perception de l'agriculture par le grand public • Identification des leviers à valoriser • Construction des messages clés • Exercice : Mise en situation individuelle - Présentation du métier <p>Thématiques sensibles et construction des argumentaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choix des thématiques sensibles à couvrir • Objectif : S'approprier les messages clés • Questions & Réponses • Exercice : Co-construction des argumentaires

	<p>Techniques de prise de parole et simulation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif : S'approprier les techniques de prise de parole • Présentation des principales techniques • Trucs et astuces • Les 10 bonnes pratiques • Exercice de simulation individuel dans des situations professionnelles variées • Débriefing individuel et collectif
PUBLIC	Salariés du Négoce Agricole
INTERVENANT	Formateur spécialisé
RESPONSABLE DE FORMATION	Jonathan THEVENET
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Présentiel, petit groupe (maximum 8-10 personnes), techniques d'animation • Interactives, mises en situation • Supports variés (outils papier) et interaction permanente • Groupes de 8-10 participants maximum • Des exercices pour mise en pratique
VALIDATION	<ul style="list-style-type: none"> • Attestation individuelle de formation • Evaluation de l'acquisition des connaissances et compétences au travers des mises en situation
DURÉE	7 heures sur 1 jour
LIEU & DATE	À déterminer
COÛTS ET MODALITÉS	Pour connaître toutes les conditions d'accessibilité (y compris pour les personnes en situation de handicap), les délais d'accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter.