

# Que faire et que dire pour persuader?

Extrait du webinaire de M. François Lagarde,  
Expert conseil en communication  
« Que faire et que dire pour persuader? ».  
[CLIQUEZ ICI](#) pour visionner le webinaire

Si vous voulez que les gens s'intéressent à vous,  
**faut-il encore que vous vous intéressiez à eux!**

François Lagarde

Appliquer des principes et des outils de communication et de plaider à vos projets

## Composantes d'un message

**What?**  
Quoi?

Pour capter l'attention

**So What?**  
Et alors?

Pertinence : avantage, normes

**Now What?**  
Et maintenant quoi?

Incitation à une action immédiate

**Who are you anyway?**  
Qui êtes-vous?

Messageur : leader, témoignage, organisme



## Rappels fondamentaux

1

L'action souhaitée

2

La perspective de la personne à rallier

3

La segmentation

4

La combinaison de ce que vous allez faire, pas juste dire

5

Les gens influents

6

La fréquence, le momentum et la durée



## Make it fun, easy and popular

Rendez le comportement attrayant, facile d'adoption et populaire.

W. Smith

## Le plaidoyer

### ENJEU

Préoccupant  
Documenté  
Populaire

### POLITIQUE

Choix du moment  
Positionnement  
Influenceurs clés  
Opposants  
Coalitions  
Médias

### SOLUTION

Définie  
Efficace  
Éprouvée et documentée (précédent)  
Réaliste (temps et \$)  
Crédible (solution et acteur)

## Méthode socratique appliquée au MARKETING SOCIAL

Adaptation de Lagarde, 2013