

Les questions à préparer

Vous ouvrez votre ferme au public ? Vous vous rendez sur des marchés ? Ou vous êtes tout simplement régulièrement amené à échanger avec vos voisins, des amis, des contacts non-issus du milieu agricole ?

Pour un échange fluide et dans lequel vous êtes à l'aise, il est essentiel de se préparer et de réfléchir aux questions que l'on peut vous poser.

Cette liste de questions n'est pas exhaustive mais vous permettra de bâtir votre discours pour une communication positive et efficace.

- Sur quel type d'évènement vais-je être amené à échanger ?
- Qui va présenter l'exploitation/les produits ?
- Comment me présenter, moi, mon exploitation, mon activité ?
- A qui vais-je parler ? Quel type de public ?
- Quels sont mes objectifs, mes messages clés ? Les idées principales ?
- Quelles questions peut-on me poser ? Quelle est la question redoutée ?
- Quels sont les sujets « qui fâchent » ? Quelles objections/ remarques déplaisantes puis-je anticiper ?
- Si visite : par où commencer ? Où les accueillir ? Comment ?
- Je m'habille comment ? ...
- Quels pourraient être les scénarios du « pire » et comment m'en sortir ? Les aléas...

Posture & Comportement

Le saviez-vous ? Notre gestuelle, notre regard, et de manière générale, tout ce qui relève du non-verbale représente près de 80% de notre communication !

Ainsi, si l'habit ne fait pas le moine, il reste tout de même important de soigner sa présentation, sa posture ainsi que son comportement pour des échanges fluides, positifs et intéressants pour chacun.

N'hésitez donc pas à appliquer les quelques conseils ci-dessous lors de vos présentations.

- **Face au groupe** : lorsque vous parlez, adressez-vous à vos interlocuteurs en face à face et ne le tournez pas (ou peu !) le dos, même si vous faites une démonstration.
- **Attitude ouverte, haute, proximité** : cela s'exprime par une gestuelle ouverte - pas de bras croisés, de regards fuyants etc.
- **Stable sur les pieds** : une posture qui inspire confiance en les paroles de l'interlocuteur.
- **Souriant** : pour une posture accueillante et l'envie d'échanger avec vous.
- **Regard sur tous** : lorsque l'auditoire est nombreux, essayez de regarder tout le monde à tour de rôle.
- **Energie** : un discours volontaire, rythmé, pour ne pas lasser l'auditoire.
- **Gestes illustratifs** : pour une présentation dynamique.

Discours & vocabulaire

Même si la posture et le comportement représentent une grande partie de la communication, le discours et le vocabulaire n'en restent pas moins un aspect important. Maintenant que vous avez capté votre auditoire, il vous faut lui apporter des informations de manière adaptée et intéressante.

Ainsi, on ne s'adressera pas de la même manière à un jeune enfant qu'à un adulte, un élu ou un journaliste. Il faut garder en tête qu'un discours adapté est gage d'écoute et d'intérêt.

- **Centrer sur Eux (leurs préoccupations)** : quelles sont les questions que mon public se pose ? Qu'est-ce qui l'intéresse ?
- **Simplifier (éviter le jargon)** : choisir un vocabulaire adapté à mon auditoire pour être sûr que mon discours soit compris.
- **Imager /Illustrer : exemples, analogie** : certaines activités agricoles sont parfois difficiles à comprendre. Utiliser des parallèles peut être une bonne solution pour que mon discours soit compris.
- **Positiver** : éviter le vocabulaire négatif et axer votre présentation sur des termes positifs.
- **Utiliser les verbes au présent** : pour une meilleure compréhension de l'auditoire.
- **Raconter une histoire** : c'est le principe du storytelling ! Cela permet d'intéresser le public, par exemple en racontant l'histoire de la ferme et ses évolutions.
- **Poser des questions, les interpeller** : ceci afin de leur donner la parole et de les rendre acteur de l'échange.
- **Mettre de l'humour, les surprendre...**