

Brainstorming sur l’outil CESP

| ELEMENTS CLEF DE LA COMMUNICATION | Qu’est ce qui a vraiment marché? | Qu’est ce que nous pouvons améliorer en le faisant différemment ? |
|---|----------------------------------|---|
| <p>1/ Nous devons connaître et en prendre en compte notre auditoire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le grand public est différent du décideur gouvernemental ou de l’entreprise • Définissez vos objectifs: savoir, savoir faire et attitude. • Développez votre communication à travers le dialogue avec votre auditoire – qu’est ce qui peut empêcher ou encourager le changement de son attitude ou comportement • Sachez que les décisions sont motivées par l’émotion plus tôt que par la raison. • Le changement d’attitude repose essentiellement sur l’expérience personnelle ou de groupe | | |
| <p>2/ Soyons claire et le plus précis possible dans nos messages</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Comme dans le film “Love not Loss” faites des suggestions, présentez des exemples de réussites, de ce que nous avons perdu</i> • Insistez sur l’élément dont ils doivent se souvenir? • Faites un appel clair à l’action: <i>“Pouvez-vous</i> | | |

