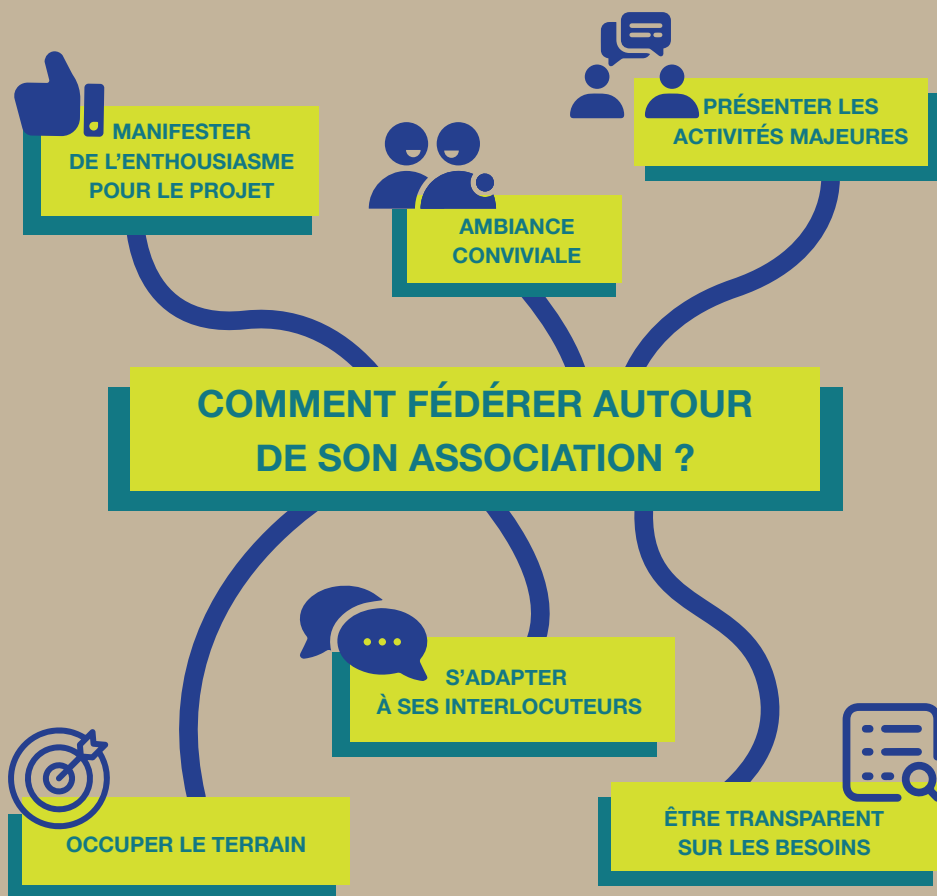


Asso71 PARLER DE SON ASSOCIATION





PRIVILÉGIEZ :

- **Un discours enthousiaste pour donner envie et transmettre de l'énergie**
- **Une présentation** de l'association dans **un temps court** pour aller à **l'essentiel** (2 minutes)
- L'aspect **attractif du projet associatif** : parler des activités, des sorties, des projets phares
- **Une ambiance conviviale** : témoigner de l'atmosphère ouverte et accueillante
- **Le concret** et ainsi permettre à l'interlocuteur de **se projeter** et de faire de **nouvelles propositions**
- La présentation des bons résultats, **la valorisation des réussites** et des points forts de l'association
- **Une vision claire et précise des besoins** de l'association



ÉVITEZ DE :

- Se lancer dans un long monologue et en faire trop pour ne pas effrayer son interlocuteur
- Manquer d'objectivité sur l'association, dire que « c'est la meilleure association »
- Parler des problèmes de gestion quotidienne (compte rendu, facture, crispations diverses, ...)
- Vouloir recruter une personne coûte que coûte : l'interlocuteur se sentira piégé

ON VOUS DONNE LES CLÉS



- Proposer de **venir voir et d'essayer**
- **Cibler son interlocuteur et adapter son discours au public** : élus, membres potentiels, proches
- **Formuler les choses de manière positive et enjouée**
- **Être à l'écoute des envies, des motivations, des centres d'intérêts et des compétences** de chacun
- **Montrer qu'on est entouré**, faire témoigner des pratiquants, permettre des échanges entre les membres
- **Être régulièrement présent aux événements de la vie locale** (forum des associations, vœux, marchés...)

VOUS ÊTES INTÉRESSÉ ? CONTACTEZ-NOUS !

Asso71 - Service départemental des associations - Du lundi au vendredi, de 9h à 19h
03 85 37 67 37 - asso71@saoneetloire71.fr