

Le tiercé gagnant au rendez-vous du congrès Négoces Centre-Est

Pour sa 6^{ème} édition, 250 invités ont fait le déplacement au Congrès Négoces Centre-Est (NCE), pour assister à un événement original au cœur de l'hippodrome de Vichy. Au programme : courses hippiques, valorisation de la profession, et la présence d'un spécialiste de la communication.

Un congrès ouvert à la communication en entreprise (et pour les entreprises)

Le Congrès s'est déroulé cette année dans une ambiance originale, au cœur de l'hippodrome de Vichy. Au-delà de ce lieu totalement inédit, les propos évoqués lors du congrès Négoces Centre-Est (NCE) ont dépassé le cadre des métiers du négoce.



Le Congrès NCE à l'hippodrome de Vichy

Après quelques mots d'introduction de Valérie PONCET, Présidente NCE et Catherine RACLE, membre du Conseil d'Administration, sur le thème "Communiquer : un regard sur le monde qui nous entoure", Frédéric CARRÉ, Président de la Fédération du Commerce Agricole et Agroalimentaire (FC2A) a insisté sur la nécessité de structurer la profession en un réseau de communication multifilières. ***"Le commerce agricole et agroalimentaire doit davantage partager entre les différentes filières végétales et animales pour porter ses messages car il y a tant de choses qui nous rassemblent que l'on collecte des céréales, que l'on agrège des productions de légumes ou que l'on valorise les produits de l'élevage"*** a-t-il notamment souligné.

C'est finalement au tour d'Antoine PISSIER, nouveau Président de la Fédération du Négoces Agricole (FNA), de réitérer toute sa confiance à ce comité régional dynamique qui a comme objectif principal la valorisation du métier de Négociant Agricole, notamment par des actions de communication renouvelées.

mardi 13 juin 2017

Une leçon de communication par Fred ERICKSEN

Puis, le congrès prend une tournure tout à fait innovante avec l'arrivée sur scène de Fred ERICKSEN, performeur et illusionniste de profession. Autour de la thématique "communication", Fred ERICKSEN se sert de modes de communication alternatifs (illusion, mentalisme, PNL) très impressionnants pour mettre en exergue le besoin fondamental de communiquer.

En effet communiquer en interne, en externe, avec ses clients, ses collaborateurs, ses proches, n'est jamais chose facile : Fred ERICKSEN expérimente ainsi avec le public différentes techniques (intonation de la voix, signes du visage et visualisation du mensonge, synchronisation avec son interlocuteur, etc.) pour amener le spectateur à comprendre les rouages essentiels de la communication.



Conclusion de Catherine RACLE, membre du conseil d'administration NCE

Et c'est par cette maîtrise de la communication, au sein de son entreprise ou dans son quotidien, que toute personne pourra être acteur d'une dynamique de co-construction et de développement personnel et/ou entrepreneurial. *"Le meilleur moyen d'assurer une bonne communication, c'est l'écoute, la compréhension et l'action partagée"*, nous confirment Delphine PAUL-DAUPHIN et Catherine RACLE en conclusion.

En démystifiant les techniques d'illusionnisme, ce congrès hors des sentiers battus a ouvert les yeux à de nombreux acteurs présents sur l'importance de la communication dans l'avenir du Négoce Agricole et de ses entreprises patrimoniales.

CONTACT PRESSE

Delphine PAUL-DAUPHIN

Délégue régionale Négoce Centre-Est / nce@negoce-village.com

Marie-Béatrice GARREAUD DE MAINVILLIERS

Responsable Communication / mbgarreaud@negoce-village.com