

construire et conduire une campagne



De la définition de l'objectif au calendrier d'action: message, stratégie, organisation, communication, terrain et mobilisation.

Vous êtes candidat, ou vous allez l'être. Il y a une date, un nombre de voix à atteindre et une équipe qui n'a jamais fait cela. Tout ce qui ne sert pas le résultat du scrutin lui coûte. En deux jours, l'équipe parcourt la campagne dans l'ordre, de l'objectif chiffré au dernier jour. Elle repart avec son calendrier et un nom en face de chaque rôle.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants savent:

- | | |
|----|--|
| 01 | Fixer l'objectif d'une campagne et ce qu'il suppose en voix ou en soutiens |
| 02 | Arrêter un message et une place face aux autres candidats |
| 03 | Bâtir le calendrier d'action et répartir les rôles dans l'équipe |
| 04 | Tenir dans un même tableau la communication, le terrain et la mobilisation |
| 05 | Conduire la campagne semaine après semaine jusqu'au scrutin |

CIBLE

Candidats, directeurs de campagne et équipes engagés dans une élection professionnelle, syndicale ou associative.

Cette formation vous donne la méthode: vous conduisez la campagne. Si vous voulez que nous la conduisions avec vous jusqu'au scrutin, c'est notre quatrième métier, la direction de campagne.

MODALITÉS

PRÉREQUIS	Une candidature décidée ou envisagée.
DURÉE	Deux jours, soit quatre séquences de 3 h 30, à une semaine d'écart au plus.
HORAIRES	De 9 h à 12 h 30 et de 14 h à 17 h 30, à ajuster avec vous.
FORMAT	Pour une seule équipe de campagne, en présence ou à distance. Ou en tête-à-tête: voir plus bas.
EFFECTIF	De 3 à 8 participants: le candidat, son directeur de campagne, ceux qui tiennent un rôle.
ACCESSIBILITÉ	Dites-nous dès la demande ce dont un participant a besoin. Nous adaptons la formation avant de la confirmer.

PROGRAMME

SÉQUENCE 1	l'objectif en voix. Combien il faut de voix pour gagner. On le calcule à partir des deux scrutins précédents, puis on le répartit par collège ou par territoire.
SÉQUENCE 2	le message et la place. Ce qui distingue le candidat des autres, en trois phrases que toute l'équipe sait dire.
SÉQUENCE 3	le calendrier et les rôles. Le calendrier se construit à rebours, du jour du scrutin à aujourd'hui. Les dates que fixe le règlement ne se rattrapent pas. Un nom en face de chaque rôle.
SÉQUENCE 4	tenir jusqu'au dernier jour. La communication, le terrain et la mobilisation dans le même tableau, semaine par semaine, jusqu'au dernier jour.

EN TÊTE-À-TÊTE

Quatre séances de deux heures. Pour un candidat seul ou avec son directeur de campagne.