

construire une stratégie d'influence



Identifier ses objectifs, comprendre son environnement, choisir ses cibles et organiser une stratégie d'influence dans la durée.

Vous avez raison et cela ne suffit pas. Entre une position juste et un texte modifié, il y a des mois de travail et un calendrier que vous ne tenez pas. La formation part de la revendication que vous portez aujourd'hui et en fait une stratégie: ce que l'on demande, à qui, dans quel ordre. Elle prépare ceux qui portent la position de leur organisation: nous ne la portons pas à leur place.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

01	Traduire une revendication en objectifs atteignables et datés
02	Dire qui décide, par quelle procédure et à quelle date
03	Choisir leurs cibles et l'ordre dans lequel les approcher
04	Organiser le travail d'influence dans la durée, entre élus et permanents
05	Mesurer ce qui a avancé et ajuster

CIBLE

Présidents, délégués généraux et responsables des affaires publiques d'organisations professionnelles, de fédérations et d'associations.

Cette formation est celle du bureau et de la direction. Pour des élus en région: cartographier ses parties prenantes, convaincre les décideurs publics.

MODALITÉS

PRÉREQUIS	Aucun. Le groupe vient avec un dossier réel: une revendication que l'organisation porte ou va porter.
NIVEAU	Celui d'un élu qui porte un dossier sans que ce soit son métier. Un responsable des affaires publiques y vient avec ses élus, pour régler qui fait quoi.
DURÉE	Deux jours, soit quatre séquences de 3 h 30. Deux à trois semaines séparent les deux jours. Un mois après, une reprise d'une heure trente, à distance.
HORAIRES	De 9 h à 12 h 30 et de 14 h à 17 h 30, à ajuster avec vous.
FORMAT	Pour une organisation, en présence ou à distance. Ou en tête-à-tête: voir plus bas.
EFFECTIF	De 4 à 10 participants, élus et permanents ensemble.
ACCESSIBILITÉ	Dites-nous dès la demande ce dont un participant a besoin. Nous adaptons la formation avant de la confirmer.

PROGRAMME

SÉQUENCE 1	de la revendication à l'objectif. La revendication que le groupe a apportée se réécrit en objectif daté, un article de loi ou une ligne de budget, avec deux positions de repli.
SÉQUENCE 2	lire le terrain. Celui qui décide, la procédure qu'il suit et les dates où l'on peut encore agir. Tout cela se dessine sur une frise.
SÉQUENCE 3	qui approcher et dans quel ordre. Dix interlocuteurs dans l'ordre. Pour chacun, la personne la mieux placée pour lui parler, qui n'est pas toujours au siège.
SÉQUENCE 4	tenir dans la durée. Le plan des six mois à venir, avec ce que les élus portent eux-mêmes et ce que les permanents préparent.
UN MOIS APRÈS	la reprise. Un mois plus tard, à distance, le groupe revient avec ce qui a bougé. On corrige le plan.

EN TÊTE-À-TÊTE

Quatre séances de deux heures, à un ou à deux, puis la reprise un mois après. Pour un président avec son délégué général.