



SE FORMER A LA PRATIQUE DU PLAIDOYER

NOTRE OFFRE DE FORMATIONS 2023



Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

Dates des sessions 2023



Concevoir & programmer un plaidoyer efficace (3 jours)

27-28-29 mars 2023 27-28-29 septembre 2023



Optimiser ses relations avec les décideurs (2 jours)

15-16 juin 2023 20-21 novembre 2023



Communiquer son plaidoyer dans les médias (2 jours)

12-13 juin 2023 12-13 octobre 2023



Mener sa campagne de mobilisation citoyenne (2 jours)

6-7 avril 2023 26-27 octobre 2023

Sur mesure : toutes nos formations sont aussi proposées à la demande pour former votre équipe : info@6-pm.fr

Face aux urgences sociales, climatiques et économiques, la société civile s'engage au quotidien pour promouvoir d'autres modèles et d'autres pratiques, plus respectueuses de l'humain et de son environnement

Acteurs du monde associatif comme de l'économie sociale et solidaire, nous vous accompagnons dans vos démarches de plaidoyer et de campagne citoyenne pour défendre vos convictions et transformer en profondeur les cadres politiques et institutionnels



POURQUOI SE FORMER AU PLAIDOYER ?



Renforcer ses compétences individuelles

Maîtriser la conception d'une stratégie, savoir élaborer les supports de plaidoyer adaptés, développer ses capacités à mobiliser les décideurs, les médias et le public



Améliorer ses capacités collectives

Mieux coordonner les pôles d'une organisation, renforcer la cohésion et le travail collectif d'une équipe ou d'un réseau, mieux impliquer les militants et équipes dirigeantes

Nos formations vous apportent les repères et cadres méthodologiques, vous outillent et vous exercent sur les différents leviers d'un travail d'influence au service de l'intérêt général



A QUI S'ADRESSENT NOS FORMATIONS ?



Salarié.e.s en charge ou encadrant.e.s du plaidoyer

En poste ou démarrant l'activité, seul.e.s ou en équipe



Salarié.e.s des pôles communication, recherche, chargé.e.s de projets, etc.

En charge ou participant à des initiatives de plaidoyer



Militant.e.s associatifs et responsables de l'ESS

Bénévoles et membres des conseils d'administration engagé.e.s dans des initiatives de plaidoyer



Reconversions professionnelles

En recherche d'emploi dans le plaidoyer

DES BLOCS DE COMPÉTENCE A LA CARTE

6 formations pour maîtriser le plaidoyer

1. Maîtriser le cadre méthodologique du plaidoyer
2. Optimiser ses relations avec les décideurs
3. Construire des relations durables avec les députés
4. Communiquer son plaidoyer dans les médias
5. Mener une campagne de mobilisation citoyenne
6. Travailler sur l'élaboration de sa propre stratégie

Modulables en fonction de vos attentes

- Formation sur mesure : durée et modules adaptables en fonction de vos besoins d'approfondissement
- En présentiel & à distance

Un dossier pédagogique en ligne

- Fiches pratiques et ressources méthodologiques



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

**6-pm est certifié Qualiopi
depuis décembre 2020**

La marque « Qualiopi »
atteste de la qualité du processus
mis en œuvre par les prestataires
d'actions concourant au
développement des compétences

9,1 / 10

**Note de satisfaction des stagiaires sur l'ensemble
des formations en inter-associatif organisées
entre décembre 2020 et décembre 2022**

Nous sommes heureux d'avoir répondu à vos attentes
et besoins de formation !

100%

des stagiaires recommandent nos formations !

1

Concevoir & programmer un plaidoyer efficace

Vous démarrez vos activités de plaidoyer ou souhaitez prendre du recul pour définir des objectifs pertinents et atteignables, réaliser une bonne analyse de pouvoir, réfléchir votre théorie du changement, programmer et suivre vos actions de plaidoyer

Cette formation vous permet d'intégrer un cadre méthodologique solide pour mettre en place une stratégie d'influence

3 JOURS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

PUBLIC

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Définir le plaidoyer et le distinguer d'autres modes d'intervention
- Analyser le contexte et formuler des objectifs spécifiques de plaidoyer
- Analyser un processus de décision et élaborer une cartographie d'acteurs
- Déterminer les tactiques pertinentes et développer un plan d'actions détaillé
- Utiliser une gamme variée d'outils et de techniques d'influence
- Mettre en place un cadre de suivi/évaluation adapté

- Personnes découvrant leur fonction en plaidoyer ou ayant un rôle dans l'encadrement ou la mise en œuvre
- Personnes expérimentées désireuses de prendre du recul sur leurs pratiques et de bénéficier d'un cadrage méthodologique

"Une formation très intéressante et bien construite qui donne un cadre méthodologique clair et des outils pour préparer sa stratégie !"
Joséphine, Secours Catholique



Programme

Jour 1

Module 1. Panorama général

- Définition du plaidoyer, concepts & modes d'intervention apparentés
- Diversité des approches & postures de plaidoyer en fonction des contextes, structures, moyens disponibles, etc.

Module 2. Elaborer sa stratégie

- Analyse du problème & priorisation des enjeux
- Définition des objectifs de changement
- Identification des acteurs & analyse du pouvoir
- Identification des cibles et alliés
- Identification des dates clés et des opportunités politiques
- Choix des techniques et outils d'influence

Jour 2

Module 3. Programmer ses actions

- Détail des modes d'actions du plaidoyer : expertise, lobbying, média, mobilisation publique.
- Travail sur 12 outils et activités emblématiques : objectifs, formats, limites et facteurs de réussite

Module 4. Mise en situation - Construction collective d'un plan d'action de plaidoyer

- Analyse du processus de décision présenté dans l'étude de cas
- Réflexion sur le chemin de changement et les tactiques à mobiliser
- Choix des modes d'action, définition des activités et outils à développer

Jour 3

Module 5. Construire & porter ses messages

- Adapter ses messages de plaidoyer en fonction des audiences
- Support écrit : fondamentaux du "document de position"
- Préparer un rendez-vous "décideurs"

Module 6. Facteurs de succès

- Mobilisation des moyens
- Partage des rôles et responsabilités

Module 7 : Mesurer ses progrès

- Principes et spécificités du suivi/évaluation appliqué au plaidoyer
- Indicateurs & outils de suivi et de collecte

Tarif de la formation

- Inter : 750 € HT par participant.e
- Intra : 5400€ de 6 à 10 participant.e.s ; 6600€ de 11 à 16

Nombre de participant.e.s

- 16 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation par un.e ou deux formateur.ice.s de 6-pm
- Sessions d'exposé proposant un cadre méthodologique solide
- **Cas pratique : plongée dans le quotidien d'un.e chargé.e de plaidoyer**
- Exercices de groupe permettant de fixer les apprentissages
- Temps de débats, d'échange et de partage collectifs
- Supports d'animation et fiches pratiques disponibles en ligne

2

Optimiser ses relations avec les décideurs

Vous souhaitez consolider vos démarches de lobbying, vous faire connaître et entretenir vos contacts, vous entraîner à la rédaction d'un bon policy brief et au rendez-vous décideur pour l'aborder avec méthode et sérénité

Cette formation vous aidera à renforcer votre stratégie d'engagement avec les décideurs & vous donnera des clés pour convaincre

2 JOURS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

PUBLIC

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Développer et consolider leurs relations "décideurs" en sachant se faire identifier
- Connaître les éléments clés d'un « policy brief » (note politique courte) et utiliser ce support dans leur pratique
- Améliorer leurs techniques de négociation
- Se préparer efficacement au rendez-vous "décideur" et l'aborder avec méthode et sérénité.
- Respecter et appliquer la réglementation qui encadre les activités de lobbying en France

- Personnes ayant déjà une pratique du plaidoyer et souhaitant renforcer leurs compétences spécifiques sur le volet lobbying
- En particulier : personnes ayant participé à la formation "Concevoir & Programmer un plaidoyer efficace"

"Une super formation avec des mises en situations très utiles et des outils précieux pour la suite !"

Coralie, RESES



Programme

Jour 1

Module 1. De quoi parle-t-on ?

- Panorama des décideurs.euses
- Approches et postures du lobbying associatif

Module 2. Informer & s'informer

- Identifier les bonnes personnes
- Comprendre le rôle et l'influence des acteurs dans le processus décisionnel
- Devenir un interlocuteur incontournable sur son sujet : quelle posture adopter, quels outils utiliser ?

Module 3. Convaincre à l'écrit

- Quels types de documents utiliser ? Diversité des formats en fonction des objectifs et audiences
- Le « Policy Brief » : i) Apports théoriques : contenu & structure ; ii) Mise en pratique : travail rédactionnel sur les sujets de plaidoyer des stagiaires

Jour 2

Module 4. Convaincre à l'oral

- Bien se préparer au rendez-vous
- Le rendez-vous en délégation : se répartir les rôles
- Savoir s'adapter et adopter les bons réflexes face à son interlocuteur.trice

Module 5. S'exercer au rendez-vous décideur

- Préparation d'un rendez-vous à partir des sujets de plaidoyer des stagiaires
- Mise en situation : entraînement à la réalisation d'un RDV
- Debriefing et apprentissage

Module 6. Réglementation du lobbying

Intervention de Transparency International France

- Quelles obligations légales pour les représentants d'intérêts ?
- Recommandations pour un reporting utile et responsable

Tarif de la formation

- Inter : 650 € HT par participant.e
- Intra : 3600€ de 6 à 8 participant.e.s ; 4400€ de 9 à 12

Nombre de participant.e.s

- 12 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation par un.e ou deux formateur.ice.s de 6-pm
- Sessions d'exposé proposant un cadre méthodologique solide
- **Entraînement : jeux de rôles sur vos sujets de plaidoyer**
- Exercices de groupe permettant de fixer les apprentissages
- Temps de débats, d'échange et de partage collectifs
- Supports d'animation et fiches pratiques disponibles en ligne

3

Construire des relations durables avec les députés

Votre association ou votre réseau local souhaite s'engager dans un travail de plaidoyer auprès des députés et il vous faut bien comprendre l'institution, savoir ce que l'on peut attendre d'un député et comment l'aborder au mieux pour faire connaître et défendre vos positions

Cette formation donne les clés pour établir des relations de confiance et porter son plaidoyer en "circo" comme à l'Assemblée

1 JOUR

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

PUBLIC

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Connaître les prérogatives des députés, tant dans l'hémicycle que dans leurs circonscriptions
- Comprendre le poids que peuvent avoir les députés sur la vie publique en fonction de leurs rôles, mandats et ambitions
- Identifier les députés clés sur leurs propres problématiques
- Définir une stratégie d'action et des outils pour entrer en contact, informer et impliquer les députés sur leurs problématiques

- Personnes ayant ou non une pratique du plaidoyer et souhaitant porter un plaidoyer auprès des députés
- En particulier : association ou réseau souhaitant former et outiller son réseau sur le plaidoyer parlementaire, à l'Assemblée et en circo

"Cette formation, c'est de l'hygiène démocratique ! ça devrait être obligatoire dans toutes les asso :-)"

Patrick, bénévole Terre de Liens



Programme

Jour 1

Module 1. Rôles du député à l'Assemblée nationale et en circonscription

- En amont et dans la construction de la loi
- Le contrôle de l'action du gouvernement
- Rôles du député en circonscription
- Panorama des instruments & outils au service des missions du député

Module 2. Quel poids dans la vie publique ?

- Stratégies du gouvernement et des groupes parlementaires dans la fabrique de la loi
- Les mandats des députés au sein de l'Assemblée nationale
- L'expertise et l'ambition du député sur vos enjeux
- Panorama des rôles clés dans l'hémicycle

Module 3. Que peut-on attendre du député ?

- Former et informer sur vos enjeux
- Faire émerger des alliés qui nous informent
- L'engager sur son territoire
- L'engager dans son travail parlementaire : mission de contrôle et travail législatif

Notre conseil

Options pour un Jour 2

Le Jour 1 s'articule de manière très pertinente avec la 2ème journée de la formation **"Optimiser ses relations avec les décideurs"**

> Module 4. Se préparer au rdv avec un.e député

> Module 5. Convaincre à l'oral (Voir la formation n°2)

Le Jour 1 est également une très bonne introduction à **l'animation d'un atelier stratégique sur le plaidoyer parlementaire** avec les membres de votre réseau

> Précisez les contours de votre stratégie vis à vis des parlementaires et améliorez la coordination de votre réseau entre action nationale et locale (Voir la formation n°6)

Tarif de la formation

- Intra : 1800€ de 6 à 10 participant.e.s ; 2200€ de 11 à 16 (1 journée de formation)

Nombre de participant.e.s

- 16 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation par un.e ou deux formateur.ice.s de 6-18h
- Sessions d'exposé proposant un cadre méthodologique solide
- Réflexions et exercices de groupe permettant de fixer les apprentissages
- Temps de débats, d'échange et de partage collectifs
- Supports d'animation et fiches pratiques disponibles en ligne

4

Communiquer son plaidoyer dans les médias

Vous devez définir vos objectifs de communication et vos cibles média pour toucher votre audience, renforcer vos relations avec les journalistes, améliorer vos communiqués de presse et vos interviews

Cette formation donne les clés pour élaborer votre plan média & faire passer vos messages

2 JOURS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Définir des objectifs stratégiques clairs pour l'utilisation des médias au service du plaidoyer
- Mieux identifier et choisir parmi les différents médias au regard des objectifs et des audiences visés
- Comprendre le fonctionnement des journalistes et savoir se faire identifier par les journalistes
- Élaborer un communiqué de presse efficace
- Mieux préparer les interviews dans les médias et aborder cet exercice avec plus de sérénité

Co-animation

avec une journaliste de carrière

(Europe 1, Radio France, Canal +)

PUBLIC

- Personnes ayant déjà une pratique du plaidoyer et souhaitant renforcer leurs compétences spécifiques sur le volet médiatique
- En particulier : personnes ayant participé à la formation "Concevoir & Programmer un plaidoyer efficace"

***"Une formation riche et engageante !
J'en ressors avec des éléments de méthode pour mieux structurer nos interventions presse"***

Nicolas, FUZO



Programme

Jour 1

Module 1. QUOI - Définir ses objectifs médiatiques

- Pourquoi recourir aux médias dans une démarche de plaidoyer ?
- Quels résultats en attendre ?

Module 2. QUI - A qui s'adresser ? Panorama des médias et des audiences visées

- Typologie des médias existants ; quels médias pour quels publics ?
- L'identification et suivi des journalistes

Module 3. COMMENT - Planifier et mettre en œuvre ses actions médiatiques

- Quelles actions de com' au service du plaidoyer : outils et activités mobilisables
- Quelle organisation interne ? Réflexion collective sur les bonnes pratiques à privilégier

Jour 2

Module 4. CONNAITRE - Mieux comprendre le fonctionnement & attentes des journalistes

- Rythme, méthodes de travail et besoins des journalistes
- Ce que recherche un journaliste : la quête du "bon client"

Module 5. SOLLICITER - Outils et conseils pour aborder les journalistes

- Devenir une personne ressource : comment s'y prendre ?
- Travail sur le Communiqué de presse

Module 6. S'EXPRIMER - L'art de l'interview : media training

- Décryptage d'interviews : bonnes pratiques
- S'entraîner à la réalisation d'une interview : i) Préparation ; ii) Entraînement à la réalisation d'une interview avec un.e journaliste sur les sujets de plaidoyer des stagiaires

Tarif de la formation

- Inter : 650 € HT par participant.e
- Intra : 3600€ jusqu'à 6 participant.e.s ; 4400€ de 7 à 10

Nombre de participant.e.s

- 10 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation par un.e formateur.ice de 6-pm et **une journaliste**
- Sessions d'exposé proposant un cadre méthodologique solide
- **Entraînement : media training sur vos sujets de plaidoyer**
- Exercices de groupe permettant de fixer les apprentissages
- Temps de débats, d'échange et de partage collectifs
- Supports d'animation et fiches pratiques disponibles en ligne

5

Mener sa campagne de mobilisation citoyenne

Vous souhaitez définir un objectif de campagne impactant, définir des tactiques engageantes pour toucher vos audiences et mettre la pression sur les décideurs, travailler votre storytelling

Cette formation vous donne les clés pour réussir votre campagne de mobilisation

2 JOURS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Définir la mobilisation et la distinguer d'autres modes d'action (informer, sensibiliser, organiser)
- Définir des objectifs de campagne impactant
- Identifier l'audience, la cible et les alliés de la campagne
- Savoir choisir les tactiques les plus appropriées pour engager son audience et mettre la pression
- Embarquer son audience en racontant une histoire
- Développer et entretenir sa base de soutiens



***Co-animation
avec un spécialiste de la
mobilisation et du pouvoir citoyen***

PUBLIC

- Personnes ayant déjà une pratique du plaidoyer et souhaitant renforcer leurs compétences spécifiques sur les campagnes de mobilisation
- En particulier : personnes ayant participé à la formation "Concevoir & Programmer un plaidoyer efficace"

"Cette formation a été très utile et inspirante, les formateurs ont créé un espace d'échanges très constructif"

Ludovica, CARE France

Programme

Jour 1

Module 1. Définition & périmètre

- Définition de la campagne de mobilisation citoyenne, diversité d'approche, continuum « informer, sensibiliser, mobiliser, organiser »
- Définition des concepts clés : mobilisation, campagne, parcours d'engagement, etc.
- Les enjeux de la mobilisation : objectifs, organisation interne, place de la campagne dans le travail de plaidoyer

Module 2. Concevoir sa stratégie de campagne

- Définir son objectif de campagne
- Identifier ses cibles de campagne
- Choisir ses alliés
- Définir et analyser ses audiences de campagne

Mise en pratique : étude de cas sur la conception d'une campagne

Jour 2

Module 3. Définir ses tactiques et son parcours d'engagement

- Montée en puissance vis-à-vis de vos cibles : tactiques d'intensification
- Déterminer un parcours d'engagement pour votre audience
- Savoir s'adapter à l'actualité

Mise en pratique : étude de cas sur la définition des tactiques de campagne

Module 6. Embarquer son audience en racontant une histoire

- L'art du storytelling : raconter une histoire
- Les clés de la communication au public : activer les émotions

Mise en pratique : Travail d'écriture sur un mail d'appel à action

Module 7. Développer et entretenir sa base

- Comprendre qui est sa base et comment l'élargir
- Savoir communiquer pour engager sur la durée

Tarif de la formation

- Inter : 650 € HT par participant.e
- Intra : 3600€ de 6 à 8 participant.e.s ; 4400€ de 9 à 12

Nombre de participant.e.s

- 12 personnes maximum

Modalités pédagogiques

- Animation par un.e formateur.ice de 6-pm et de l'Accélérateur de la Mobilisation
- Sessions d'exposé proposant un cadre méthodologique solide
- **Cas pratique : plongée dans le quotidien d'un.e chargé.e de campagne**
- **Pitch de vos campagne, retours & conseils du groupe**
- Temps de débats, d'échange et de partage collectifs
- Supports d'animation et fiches pratiques disponibles en ligne

6

Application sur vos stratégies de plaidoyer

Travail individuel en suivant notre guide ou en ateliers d'équipe, cette formation vous permet de poser les bases de vos stratégies de plaidoyer en bénéficiant d'une méthodologie éprouvée, de conseils pratiques et de temps d'échange personnalisés

Nous vous accompagnons dans la mise en application sur vos sujets de plaidoyer.



Temps de travail individuel

En suivant le guide d'élaboration de stratégie que nous mettons à votre disposition, vous travaillez sur vos propres initiatives en application de la méthodologie et vous bénéficiez d'une relecture, de conseils pratiques et d'un temps d'échange personnalisé avec le.s formateur.trice.s

Ateliers stratégiques en équipe

Nous animons des temps d'atelier collectifs vous permettant de préciser par étape les contours de votre stratégie et d'améliorer la structuration interne de votre travail de plaidoyer : travail sur la théorie du changement, sur les leviers de plaidoyer à privilégier, sur les process et l'organisation interne

Des formations

A construire & moduler en fonction de vos besoins



1 à 5 jours de formation

La durée des formations est largement modulable, d'une journée de sensibilisation autour des "essentiels du plaidoyer" à une semaine de formation complète, (continue ou en plusieurs blocs) permettant d'approfondir le cadre méthodologique et de s'entraîner sur les principaux leviers du plaidoyer : relation décideurs, mobilisation citoyenne, travail média



En présentiel & à distance

Tous nos modules de formation, nos mises en situation et nos animations sont élaborés pour être adaptés à des formules en présentiel (en salle de formation) ou en distanciel (classes virtuelles, e-learning et travail préparatoire)

Ces deux modalités sont aussi proposées dans des formules "mixées" pour tirer parti des avantages de chacune



Des formations sur mesure

Nous construisons des formations sur demande, sur vos sujets de travail, sur des institutions ciblées ou pour approfondir des compétences spécifiques :

Plaidoyer parlementaire
Plaidoyer local
Média training
Entraînement au RDV décideur
Policy brief



L'ensemble de nos formations repose sur une approche alliant acquisition de savoirs théoriques et mise en pratique des compétences acquises, proposant de nombreux temps d'échange et de travaux collaboratifs

UNE APPROCHE RESOLUMENT PARTICIPATIVE !

Les apports théoriques

Des sessions d'exposé apportent un cadre méthodologique solide, illustré par des exemples tirés de l'expérience des formateur.trice.s et des participant.e.s. Des exercices pratiques, tout au long de nos formations, permettent de bien s'approprier les apprentissages



Les mises en situation

Une part significative de l'apprentissage est transmise par des mises en situation : jeux de rôles, entraînements, cas pratiques (en groupe ou individuels), inspirés de situations réelles et spécifiquement élaborés pour servir les objectifs pédagogiques des différents modules de formations.





RÉSEAU DES
INDÉPENDANTS
DE LA MUSIQUE



FAIRTRADE
MAX HAVELAAR
FRANCE



OXFAM
France



CLER RÉSEAU
POUR LA TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE



Le
MOUVEMENT
ASSOCIATIF
Hauts-de-France



Fédération
des acteurs de
la solidarité

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Hauts-de-France



Fédération francophone et germanophone
des associations de coopération au développement asbl



la ligue de
l'enseignement

un avenir par l'éducation populaire



WWF



Agence Régionale de Santé
Île-de-France



ORGANISATION
INTERNATIONALE DE
la francophonie



FRANCE
PARKINSON



LA LIGUE

CONTRE LE CANCER

“ Tout m'a semblé parfaitement adapté, tant sur l'expertise des formateurs que sur leur capacité à être à l'écoute de nos questions, à y apporter des réponses constructives et à poser un cadre chaleureux dès le début de la formation ”

Paul, France Parrainage

“ Des exercices professionnalisants, basés sur des exemples concrets et des situations vécues par les participant.e.s ”

Valentin, CRID

“ Formation très intéressante ! Nous ressortons avec une bonne idée de ce qu'est le plaidoyer et avec des outils. Une belle perspective de travail à venir ”

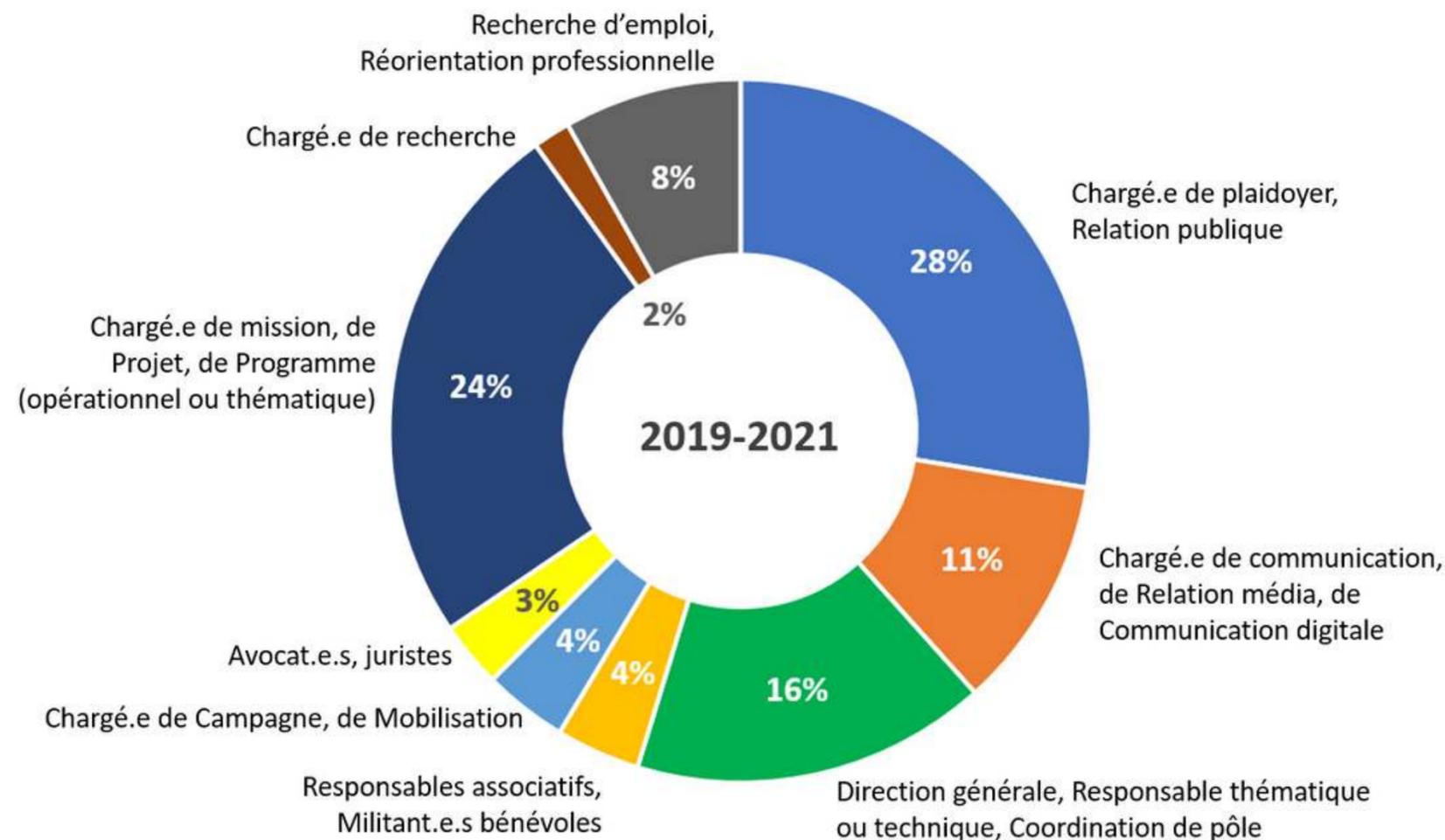
Amélie, Médecins du Monde

6 ans de formations plaidoyer



Depuis 2017, nous avons organisé plus de **110 sessions** et accueilli plus de **1200 participant.e.s** à nos formations !

Profils des stagiaires dans nos formations plaidoyer inter-association





**Un collectif de consultant.e.s
spécialisé.e.s dans le plaidoyer associatif**

**Nos formateurs.trices ont plus de 15 ans
de pratique du plaidoyer, des campagnes
citoyennes et du dialogue politique**

6-pm SARL / Capital de 5000€ / Siège social : Mundo M, 47 Av. Pasteur 93100
Montreuil / Immatriculation au registre du commerce et des sociétés de Bobigny
sous le numéro RCS 823 677 638 / Numéro de TVA intracommunautaire : FR 24
823677638 / Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 1175552875 auprès
du préfet de région de l'Ile-de-France / Certification Qualiopi n° 2020/89304.3

Crédits photos: @ 6-pm

Contact

Pour vous renseigner & concevoir des sessions sur
mesure pour votre équipe :

Nicolas Guihard

06 20 67 21 67

info@6-pm.fr

Pour vous inscrire à nos sessions de formation en
inter-association, rdv sur notre site internet :

6-pm.fr

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**