

Programme de la formation

« *Intégrer les méthodologies et techniques de plaidoyer* *Niveau débutant* »

Dates : du 15 au 17 septembre 2021
 Horaires à titre indicatif : 9h30 – 17h30
 Lieu : Auberge de Jeunesse Yves Robert - 20, esplanade Nathalie Sarraute
 75018 Paris

Intervenant : Nicolas Guihard, expert plaidoyer du Cabinet 6pm

Objectif général de la formation :

- Élaborer et mettre en œuvre un plan stratégique de plaidoyer au sein de son organisation.

JOUR 1		
9h30 - 13h	Ouverture de la formation <ul style="list-style-type: none"> Présentation des participant-e-s et de leurs attentes Présentation du formateur, des objectifs et du déroulé de la formation 	
9h30 - 13h	Module 1. Panorama général sur le plaidoyer <ul style="list-style-type: none"> Définition du plaidoyer et concepts apparentés Le plaidoyer et les autres modes d'interventions : quelle articulation ? La diversité des approches de plaidoyer possibles 	Apports théoriques Temps individuel
14h-17h30	Module 2. Cycle et étapes d'une stratégie : <i>Concevoir son plaidoyer</i> <ul style="list-style-type: none"> Les étapes clefs d'une stratégie (méthodologie de <i>l'escalier du plaidoyer</i>) : analyse du problème, priorisation des enjeux, définition des objectifs, analyse des parties-prenantes et des processus décisionnels ; identification des cibles et alliés 	Apports théoriques Exercices en groupe Echanges collectifs
	Revue des apprentissages	

JOUR 2		
9h30 - 13h	Module 3. Cycle et étapes d'une stratégie : <i>programmer ses actions</i> <ul style="list-style-type: none"> Les modes d'actions du plaidoyer : lobbying, expertise, média/communication, mobilisation publique 12 outils incontournables : travail sur leurs objectifs, formats, limites et facteurs de réussite 	Apports théoriques Exercice en groupe
14h - 17h30	Module 3. (Suite) <ul style="list-style-type: none"> CAS PRATIQUE - Planification des activités en lien avec les événements et opportunités identifiés Discussions autour des facteurs de succès du plaidoyer : <ul style="list-style-type: none"> Mobilisation des moyens (humains/financiers) Partage des rôles et responsabilités (facteurs organisationnels) 	Exercice en groupe Temps individuel Echanges collectifs
	Revue des apprentissages	

JOUR 3		
9h30 -13h	Module 4. Mise en œuvre – Construire et porter ses messages <ul style="list-style-type: none"> • Les fondamentaux du « document de position » : analyse et recommandations. • Le rendez-vous « décideur » : préparer et prendre part à un rendez-vous de lobbying • Visibilité et diffusion des messages via les médias 	Apports théoriques Exercices en groupe Echanges collectifs
14h-16h30	Module 5 : Mesurer les progrès et l'efficacité de son plaidoyer (suivi & évaluation) <ul style="list-style-type: none"> • Principes et spécificités du suivi/évaluation appliqué au plaidoyer • Présentation d'indicateurs clefs (d'activités et de résultats) • Discussion autour des outils de suivi et de collecte 	Apports théoriques Exercices en groupe Echanges collectifs
16h45-17h30	Conclusions <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des connaissances acquises • Evaluation de la formation 	Temps individuel Debrief collectif
Fin de la formation		

L'animation des différents modules repose sur des méthodes pédagogiques variées permettant d'alterner entre acquisitions de savoirs théoriques et mises en pratique des connaissances acquises :

- Sessions d'exposés par le facilitateur ;
- Exercices pédagogiques et travaux de groupe
- Temps individuels
- Cas pratiques/mises en situation
- Discussions/débats/échanges d'expériences (temps collectifs)

Un questionnaire d'entrée et de sortie ou tous autres moyens seront proposés au groupe pour évaluer ses connaissances et sa progression en fin de formation.

Un questionnaire de satisfaction à compléter sur place et un bilan oral, à chaud, aura lieu en fin de formation.