**Programme de la formation**

**« Intégrer les méthodologies et techniques de plaidoyer**

**Niveau 2 »**

Dates : du 12 au 14 septembre 2023

Horaires à titre indicatif : 9h30 – 17h30

Lieu : Coordination SUD – 14 passage Dubail, 75010 Paris

**Intervenant : Nicolas Guihard du Cabinet 6pm**

**Objectifs de la formation :**

* Fournir les compétences nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre un plan stratégique de plaidoyer
* Perfectionner ses pratiques de plaidoyer

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **JOUR 1** | | |
| **9h30-13h** | **Ouverture de la formation**   * Présentation des participant·e·s et de leurs attentes (résultats du questionnaire d’entrée) * Présentation des objectifs et du déroulé de la formation * Définition des règles de la formation | |
| **Rappel sur les fondamentaux du plaidoyer**   * Les étapes clefs d’une stratégie de plaidoyer * Les principaux modes d’action | Apports théoriques |
| **Module 1 - Décrypter un processus de décision**   * Analyser un processus pour identifier les temps forts de la prise de décision | Exercice pratique  Travail d’analyse (individuel et collectif) |
| **14h-17h30** | **Module 2 - L’analyse du pouvoir**   * Identification des acteurs et de leur rôle dans la prise de décision * Analyse des rapports de force * Construire sa théorie du changement | Apports théoriques  Travaux de groupe / Session collaborative |
| **Clôture Jour 1 - Récapitulatif des enseignements** | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **JOUR 2** | | |
| **9h30-13h** | **Revue des apprentissages de la veille** | |
| **Module 3 - Les supports écrits du « lobbying »**   * Typologie et caractéristiques des différents supports utilisables * Construire un « policy brief » efficace | Apports théoriques  Exercice pratique |
| **14h-17h30** | **Module 4 - Le rendez-vous « décideur »**   * Conseils pour établir des relations décideurs efficaces * S’entraîner à la pratique du « rendez-vous décideurs » (Présenter son argumentation, affûter ses messages, faire face à la contradiction) | Apports théoriques  Mise en situation à partir des sujets de plaidoyer des participant·e·s |
| **Clôture Jour 2 - Récapitulatif des enseignements** | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **JOUR 3** | | |
| **9h30-13h** | **Revue des apprentissages de la veille** | |
| **Module 5. Travail média pour le plaidoyer**   * Les éléments clés d’un plan média au service du plaidoyer * Comprendre le fonctionnement des journalistes | Apports théoriques  Exercices pratiques |
| **14h-17h30** | **Module 6. Préparer une interview pour défendre son plaidoyer**   * Préparer une interview : définir ses messages clés * Pratique de l’interview avec un.e journaliste * Débriefings et apprentissages | Mise en situation |
| **Clôture de la formation**   * Récapitulatif des enseignements | |

|  |
| --- |
| **Fin de la formation** |
| **Evaluation des connaissances et de la formation en ligne** |

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 la consultance
* Exercices pédagogiques et travaux de groupe
* Temps individuels de travail et de réflexion
* Cas pratiques/mises en situation/Jeux de rôles
* 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 d’évaluation de la formation en ligne (PC portable/Smartphone) sera à compléter sur place et un bilan oral, à chaud, aura lieu en fin de formation.