

Programme de la formation à distance « Intégrer les méthodologies et techniques de plaidoyer Niveau débutant »

Dates : **4 sessions de 3,5 heures réparties comme suit :**

Session 1	23 février 2021	9h30 – 13h
Session 2	26 février 2021	9h30 – 13h
Session 3	2 mars 2021	9h30 – 13h
Session 4	5 mars 2021	9h30 – 13h
Travaux individuels entre les sessions		

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

Objectif général de la formation :

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

Répartition des temps :

- Temps en classe virtuelle : 14h
- Estimation du temps de travail individuel : 5h
 - Préparation session 2 : Module 3 (sur les modes d'actions et outils du plaidoyer)
 - Préparation Session 3 (construire et porter ses messages)
 - Préparation Session 4 (échange entre pairs - facteurs de succès)
 - Questionnaires « revue d'apprentissage »

Les personnes participantes devront obligatoirement être équipées d'un ordinateur avec micro, ainsi que d'une connexion à distance. Dans la mesure du possible, les participant-e-s. devront également prévoir une caméra / webcam.

Afin de s'assurer de la qualité des échanges, il est demandé de prévoir un endroit calme pour les sessions (éviter par exemple les bureaux partagés, les lieux à fort passage, les endroits bruyants tels que les lieux publics).

Votre contact pour toute assistance technique et pédagogique : Myriam Coulibaly, chargée de mission Formation, formation@coordinationsud.org

Session 1	
<i>Classe virtuelle</i>	<p>Ouverture de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation du déroulé des sessions de la formation • Tour de table virtuel : présentation des participant·e·s et des attentes
	<p>Module 1. Panorama général sur le plaidoyer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition du plaidoyer et des concepts et modes d'intervention apparentés • Discussion sur la diversité des approches et postures de plaidoyer en fonction des contextes, types de structures, moyens disponibles, etc.
	<p>Module 2. Elaborer sa stratégie de plaidoyer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Travail sur les étapes clés de la démarche : <ol style="list-style-type: none"> 1/ Analyse du problème & priorisation des enjeux 2/ Définition des objectifs de changement recherchés 3/ Identification des acteurs et analyse du pouvoir 4/ Identification des cibles et alliés 5/ Identification des dates clés et des opportunités politiques 6/ Choix des techniques et outils d'influence
	<p>Clôture session 1 - Récapitulatif des enseignements</p>
<i>Travail individuel</i>	<p><i>E-learning – Travail individuel (vidéo, quiz, fiches complémentaires) – 2h</i></p> <p>Module 3. Approfondissement des modes d'actions et outils de plaidoyer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les principaux modes d'action • Utilisation de 12 outils et activités en fonction des objectifs et cibles visés

Session 2	
<i>Classe virtuelle</i>	<p>Module 3 (suite). Discussion sur les modes d'actions et outils de plaidoyer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Retour et échange sur la base des éléments d'apprentissage en ligne
	<p>Module 4. Mise en situation - Construction collective d'un plan d'action de plaidoyer à partir d'un cas pratique donné</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
	<p>Clôture session 2 - Récapitulatif des enseignements</p>
<i>Travail individuel</i>	<p><i>E-learning – travail individuel – 1h30</i></p> <p>Préparation session 3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Travail d'analyse de supports transmis par les formateurs, lecture complémentaire (fiches pratiques, etc.)

Session 3	
<i>Classe virtuelle</i>	<p>Module 5. Mise en œuvre – Construire et porter ses messages <i>Apports théoriques et travaux de groupe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Adapter ses messages de plaidoyer en fonction des audiences • Les supports écrits (focus sur deux outils) : <ul style="list-style-type: none"> ○ Les fondamentaux du « document de position » : analyse et recommandations ○ La diffusion du message auprès des médias : le communiqué de presse • Les rendez-vous « décideurs » : préparer et prendre part à un rendez-vous de lobbying
	Clôture session 3 - Récapitulatif des enseignements
<i>Travail individuel</i>	<p><i>E-learning – travail individuel – 1h30</i> Préparation session 4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Travail sur les facteurs de succès, lecture préparatoire

Session 4	
<i>Classe virtuelle</i>	<p><i>Echanges entre pairs/Partage d'expérience</i> Discussions autour des facteurs de succès du plaidoyer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mobilisation des moyens (humains/financiers) • Partage des rôles et responsabilités (facteurs organisationnels)
	<p>Module 6 : Mesurer les progrès et l'efficacité de son plaidoyer (suivi & évaluation) <i>Apports théoriques et travaux de groupe</i></p> <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
	<p>Clôture de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Récapitulatif des enseignements • Evaluation des connaissances acquises • Evaluation de la formation