

RECHERCHER LES BONS POSITIONNEMENTS ET ARGUMENTS. INFLUENCE, LOBBYING ET PLAIDOYER

Une journée de formation autour de la structuration d'un discours, d'un positionnement ou d'un plaidoyer à destination des décideurs publics.

Quelle différence entre la démarche des entreprises et des fédérations et celles des ONG ? La force de l'argumentation d'un plaidoyer pour porter véritablement le poids de l'opinion et de l'intérêt public.

- L'**analyse des mots** pour être entendus dans le débat
- Le **travail argumentaire pour convaincre**
- La nécessité ou pas d'un travail de **coalition** pour rassembler
- La **participation aux démarches de concertation** à l'initiative des pouvoirs publics. Quelles démarches utiles et efficaces ? Un groupe miroir.
- La recherche de négociation, de **co-construction et de compromis**
- La rédaction d'un **plaidoyer** ou d'un **Livre Blanc**
- **La force de l'expression orale** : retour sur les bonnes pratiques

Cette formation sera animée par Victoire d'Humières de l'agence SHAMUSI.

La bio' :

Victoire d'Humières possède une expérience de plus de cinq ans en droits humains et plaidoyer en France et à l'international (Moyen Orient-Afrique de l'Est). Elle mène des actions de plaidoyer auprès des instances des Nations Unies, de l'Union européenne, des diplomates et gouvernements, en lien avec les acteurs des sociétés civiles concernées.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Analyser le débat public
- Découvrir les méthodes écrites du positionnement
- Maîtriser l'expression orale lors d'un RDV
- Analyser l'argumentaire et les fiches techniques
- Maîtriser les démarches d'interpellation et de conciliation
- Rechercher le compromis