

RÉSEAUX RELATIONNELS ET D'INFLUENCES



L'ACADÉMIE DES
LEADERS PUBLICS

Durée : 1 journée, 7 heures

Moyens pédagogiques : cas pratiques et mises en situation

Publics visés : En groupe, élus locaux, collaborateurs d'élus locaux

Pré-requis : aucun

Les acquis recherchés :

✓ Maîtriser la méthodologie pour développer et utiliser les réseaux relationnels

✓ Faire appel à son réseau relationnel et cartographier les parties prenantes

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- > Définition et **objectifs du lobbying**
- > Comprendre **les moyens et les finalités de l'influence**
- > Distinguer le **lobbying direct/indirect**
- > Etre en capacité de **lier influence et information**
- > Apprendre à construire un **réseau de relations**
- > Identifier et cartographier **les parties prenantes**
- > Déterminer ses cibles et ses argumentaires
- > **Animer son réseau relationnel et maintenir les engagements** des différentes parties

CONTENU PEDAGOGIQUE

> **Qu'est-ce que l'influence aujourd'hui ?**

Définir les notions de lobbying, d'affaires publiques

Identifier les contours des champs d'exercice de l'influence

Reconnaître et évaluer la capacité d'influence des parties prenantes

> **S'approprier le jeu des acteurs et le paysage institutionnel**

Panorama global des acteurs : décideurs et institutions publiques et politiques

> **Maîtriser l'organisation institutionnelle et administrative**

> **Préparer et déployer un programme opérationnel**

Analyser son projet

Définir un objectif et une stratégie

Elaborer une stratégie et penser à un programme opérationnel

> **Savoir s'adresser à un décideur public**

Rédiger un courrier pour solliciter un entretien

Mener un entretien avec un décideur public