

Associations : identifier, intéresser et convaincre les élu-es locaux

Enjeux

Les associations ont régulièrement besoin du soutien symbolique, logistique ou financier des élu-es locaux pour faire avancer leurs projets. Mais comment s'y prendre concrètement pour parvenir à convaincre un-e élu-e de signer une pétition, prêter du matériel ou accorder une subvention ? A qui s'adresser ? Comment présenter son projet ? Cette formation vous permettra de mieux comprendre les attentes des élu-es locaux et le fonctionnement des institutions locales pour élaborer une stratégie efficace.

Objectifs

- Identifier les bons interlocuteurs au sein de la collectivité
- Clarifier ses objectifs et adapter sa stratégie
- Comprendre les intérêts de l'élu-e et le fonctionnement de l'institution
- Préparer ses entretiens pour convaincre

Contenu

- Réussir une négociation : quelques notions indispensables
- Elaborer une stratégie et un plan d'action
- Identifier les bons interlocuteurs et comprendre leur fonctionnement
- Convaincre son interlocuteur en ancrant son projet dans ses priorités et celles de la collectivité

Public

Associatifs

Format





Programme déclinable sur 4h ou 6h

