

Associations : Identifier, intéresser et convaincre les élu·es locaux

Pourquoi cette formation?

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 opérationnels

- Identifier les bons interlocuteur·trices au sein de la collectivité.
- Clarifier ses objectifs et adapter sa stratégie.
- Appréhender 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 interlocuteur·trices et comprendre leur fonctionnement.
- Convaincre son interlocuteur·trice en ancrant son projet dans ses priorités et celles de la collectivité.

Méthode pédagogique et pré-requis

- Formation tous niveaux, qui nécessite pas de pré-requis.
- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, d'illustrations et d'échanges afin d'identifier les bonnes pratiques.
- Les stagiaires seront évalués par questionnaire, en début et fin de formation, afin de mesurer l'acquisition des savoirs.





Programme de formation

27 avril 2026

Format

Programme déclinable sur 4h ou 6h.

Public cible

Associatifs.

Pour les personnes en situation de handicap: contacter [le référent](#) Cédis.

Inscriptions

Pour les élu·es :
[modalités de financement et d'inscription](#) .

Pour les agents de la fonction publique, les salarié·es, ou autres :
[modalités de financement et d'inscription](#) .

-

