

# 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 juin 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](#) .

-

