RELATIONS DÉCIDEURS ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

ORGANISATEUR(S) : LE MOUVEMENT ASSOCIATIF NOUVELLE-AQUITAINE

THÈME : LA FORMATION SUR UN DOMAINE SPÉCIFIQUE (MÉDICO-SOCIAL, SPORT,...), LA FORMATION SUR UN DOMAINE SPÉCIFIQUE (MÉDICO-SOCIAL, SPORT,...)

Perfectionnement | Gratuit | 3,5H | En ligne

PUBLIC / CONDITIONS D'ACCÈS

Etre adhérent de l'association organisatrice de la formation

Etre adhérent dans une association membre du réseau proposant la formation

Avoir suivi les modules précédents

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette formation s'adresse aux associations et réseaux membres du Mouvement associatif et du CRAJEP Nouvelle-Aquitaine. Elle est ouverte aux bénévoles et aux salarié.es amenés à produire ou participer à des actions de plaidoyer en direction des pouvoirs publics, des médias ou du grand public.

Organisée autour de 2 séquences elle vise à donner les clés pour optimiser ses rendez-vous avec les décideurs :

- introduction aux techniques de négociation par une réflexion collective sur les supports et activités de lobbying, et les qualités à mettre en avant pour entretenir des relations durables avec des décideurs (quelles informations partager, réfléchir aux besoins et à l'intérêt de notre interlocuteur, etc.).
- Mise en situations pour s'entrainer concrètement à construire et passer ses messages de plaidoyer à des décideurs ciblés.

L'accès à cette formation est réservé en priorité aux personnes ayant participé au module sur les fondamentaux du plaidoyer.

DATE(S) DE LA FORMATION

28 avril 2021
14H-17H30

POUR S'INSCRIRE

06 22 79 94 40

ameyran@lemouvementassociatif.org

https://framaforms.org/formation-plaidoy...

STRUCTURE FORMATRICE

Le Mouvement associatif Nouvelle-Aquitaine

Voir la présentation de cette structure

RELATIONS DÉCIDEURS ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION