

TECHNIQUES POUR MOBILISER ET PERSUADER LES ELUS LOCAUX

PRÉREQUIS

- > Aucun

OBJECTIFS

- > Identifier le contexte politique local, les contraintes et motivations des élus
- > Connaitre les techniques de communication efficace avec les élus
- > Pratiquer des techniques de négociation, de mobilisation et d'implication des élus dans un projet

PROGRAMME

Jour 1 : Comprendre et engager les Élus Locaux

Connaissance des Élus Locaux

- > Types et rôles des élus locaux (maires, conseillers municipaux, régionaux, départementaux etc.).
- > Comprendre les motivations et les contraintes des élus.
- > Études de cas sur différents profils d'élus.

Analyse du contexte politique local

- > Importance du contexte politique et socio-économique.
- > Méthodes pour collecter et analyser les informations locales.
- > Outils pour cartographier les acteurs et les influenceurs locaux.

Communication efficace avec les Élus

- > Techniques de communication verbale et non verbale.
- > Adapter son discours selon le public : techniques de storytelling.

Construire un argumentaire convaincant

- > Structurer son argumentaire : la méthode SPIN (Situation, Problème, Implication, Solution).
- > Utiliser des données et des exemples concrets pour appuyer son propos.
- > Exercice pratique : Élaboration d'un argumentaire sur un projet fictif.

Jour 2 : Techniques avancées et ateliers pratiques

Techniques de négociation avec les Élus

- > Les principes de base de la négociation.
- > Stratégies pour créer des relations gagnant-gagnant.

Gestion des conflits et des oppositions

- > Identifier les sources de conflit.
- > Techniques de résolution de conflits.

Mobilisation et création de consensus

- > Stratégies pour mobiliser et impliquer les élus dans un projet.
- > Techniques pour créer un consensus autour d'une idée.
- > Exercice pratique : Mise en situation sur une réunion de mobilisation.

Ateliers pratiques et mises en situation (jeux de rôles)

- > Exemples d'ateliers proposés selon la typologie des apprenants : Présentation d'un projet à une collectivité territoriale ou un conseil municipal, négociation avec des élus locaux sur un projet controversé...

ÉVALUATION ET VALIDATION

- > QCU d'évaluation de l'atteinte des objectifs en fin de formation inclus dans la durée totale de la formation

PUBLIC CONCERNÉ

- > Tout professionnel acteur d'un projet mobilisant des élus locaux

DURÉE

- > 2 jours soit 14 heures

COÛT

- > En inter-entreprises : 1 510 € HT par personne soit 1 812 € TTC (20% TVA)
- > En intra-entreprise : nous consulter

EFFECTIF

- > Minimum : 4 personnes
- > Maximum : 12 personnes

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Présentiel : pédagogie expositive (cas illustrés) et active (jeux de rôles et mises en situation)

LES



- > **2 jours de formation pour être en capacité de convaincre un public d'élus et de comprendre les motivations et freins de ce public**