



Prendre la parole pour défendre son projet associatif

Formation **7 h**
Coût stagiaire : 17€/h

objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de présenter un projet associatif de manière cohérente et engageante, adapté aux interlocuteurs institutionnels.

Offre BASIQUE

Contenu pédagogique :

Module 1 – Comprendre les mécaniques du plaidoyer associatif

- Identifier les acteurs et les dynamiques institutionnelles
- Situer son projet associatif dans un environnement territorial et politique
- Comprendre les enjeux du plaidoyer associatif

Module 2 – Structurer un message d'intérêt général

- Transformer une action de terrain en argumentaire structuré
- Construire un message mobilisateur et accessible
- Clarifier les enjeux et impacts d'un projet associatif

Module 3 – Développer son aisance dans les échanges institutionnels

- Adapter sa posture et son langage aux interlocuteurs publics
- Préparer un rendez-vous institutionnel
- Mobiliser les techniques de gestion du stress

Evaluation

Auto-évaluation + grille d'observation formateur

Pré-requis

Aucun

Modalités pédagogiques

Apports pratiques, jeux de rôle, feedback collectif.

Attestation

Attestation de participation à la formation

Attestation de compétences acquises

Financements possibles

OPCO

Profil du formateur

Alan, notre formateur a passé plus de 15 ans sur le terrain, là où chaque mot compte et où convaincre en quelques secondes est crucial.



Développer une stratégie de plaidoyer et d'influence associative

Formation **14 h**
Coût stagiaire : 17€/h

objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de structurer un message institutionnel clair pour présenter son association et ses projets.

Offre AVANCEE

Contenu pédagogique :

Module 1 – Construire un plaidoyer d'influence

- Maîtriser les techniques de synthèse et de plaidoyer.
- Structurer un discours argumenté ("Pitch") pour transformer une idée associative en projet politique et social.

Module 2 – Renforcer l'impact relationnel via le street-marketing

- Développer les techniques d'interaction et d'accroche relationnelle
- Animer des prises de parole collectives et participatives

Module 3 – Développer une prise de parole engageante

- Simplifier des contenus complexes pour différents publics
- Gérer les techniques de respiration et de concentration pour réguler le stress et stabiliser sa posture
- Renforcer l'impact et la clarté du message

Evaluation

Auto-évaluation + restitution d'un discours + animation d'un échange collectif + grille d'observation formateur

Pré-requis

Justifier de connaissances en street-marketing

Modalités pédagogiques

Apports pratiques, jeux de rôle, feedback collectif.

Attestation

Attestation de participation à la formation

Attestation de compétences acquises

Financements possibles

OPCO

Profil du formateur

Alan, notre formateur a passé plus de 15 ans sur le terrain, là où chaque mot compte et où convaincre en quelques secondes est crucial.