MERCREDI 2 JUILLET 2025

www.obea.fr

MKT15	2 jour(s)	Coût non défini

Les fondamentaux du lobbying

OBJECTIFS

- S'approprier les méthodes du lobbying
- Elaborer une stratégie d'influence et une cartographie des interlocuteurs pertinents
- Maîtriser les techniques d'argumentation et de négociation dans le cadre d'une action de lobbying

PUBLIC

Cadres, managers ou expert

PROGRAMME

1- Les fondamentaux du lobbying

- Le concept de lobbying
- Place et rôle du lobbying
- Les différentes pratiques du lobbying
- Zones d'influence et résultats

2- Les jeux d'influence

- La représentativité des lobbies
- Positionnement et reconnaissance des intérêts représentés
- Connaître, constituer et développer des réseaux professionnels
- Décrypter les jeux d'acteurs et les relais d'influence

3- Les techniques de communication du lobbying

- Lobbying direct ou indirect
- Identifier les interlocuteurs clés et leur cadre de référence
- Connaître les canaux de transmission directs ou indirects
- Faire passer des messages clés aux interlocuteurs cibles
- Utiliser les médias comme relai de communication

4- Techniques d'argumentation et de négociation en situation de lobbying

- Connaître ses atouts et ses faiblesses
- Démontrer sa représentativité et sa crédibilité
- Le travail en équipe dans le cadre d'une action de lobbying
- Identifier la portée de ses arguments à court et moyen terme

TOUTES LES SESSIONS