



FORMATION DES RESPONSABLES MUTUALISTES

Module 3 : le Plaidoyer



Module sur le Plaidoyer

1. Les objectifs

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Définir le concept de plaidoyer, lobbying et établir la différence entre plaidoyer et lobbying
- Identifier les conditions de base pour la réussite de plaidoyer
- Elaborer un plan stratégique de plaidoyer
- Définir les indicateurs de suivi évaluation d'un plan de plaidoyer



Module sur le Plaidoyer

2. Groupes cibles

- Elus mutualistes des mutuelles et structures faîtières
- Gestionnaires



Module sur le Plaidoyer

3. Grandes lignes du contenu

- Définition des concepts de plaidoyer / lobbying et son utilité
- Construire les bases du plaidoyer
- Méthodes utilisées dans le cadre d'un plaidoyer
- Etapes essentielles et outils d'une stratégie de plaidoyer
- Elaboration d'un plan stratégique de plaidoyer
- Mobilisation des ressources
- Le suivi évaluation d'un plan stratégique de plaidoyer



Module sur le Plaidoyer

4. Démarche pédagogique

- Finalité :
 - Ce module a pour fonction de renforcer les capacités des élu (e)s mutualistes afin qu'ils (elles) puissent mener eux (elles) -mêmes des actions de plaidoyer
- Démarche :
 - Clarification des concepts
 - Présentation de la démarche et outils
 - Application à des cas concrets