

Stratégies d'influence: lobbying et plaidoyer

Faire d'un lobbying performant un levier décisionnel

Mis à jour le 13/05/2026

A qui s'adresse la formation ?

Agents de direction
Cadres (managers)

Durée

2 jours

Prix de la formation

Tarif inter : 1 100 €
Eligible Pass'Pro

Lieu(x) des sessions

En présentiel à Saint Étienne

Satisfaction globale

8.14/10

[Voir tous les avis](#)

Déclinable sur mesure

[Compléter le formulaire](#)

Objectifs

- Participer aux stratégies d'influence de sa branche, et les développer au niveau local
- Maîtriser les méthodes et les outils d'influence
- Analyser le cadre politico-juridique dans lequel s'inscrit son activité
- Structurer la relation avec les acteurs au niveau territorial
- Adapter son leadership en fonction de ses interlocuteurs

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Programme

Les fondamentaux de l'influence

- Introduction à la communication d'influence appliquée au secteur public : les règles fondamentales et facteurs clés de succès
- Comprendre le cycle de production des normes dans le champ de la protection sociale : le processus législatif français,
- La cartographie des acteurs territoriaux, compréhension du cadre législatif et parlementaire
- Influence au niveau territorial : (fonctionnement des collectivités territoriales) ; maîtriser le jeu des acteurs et le paysage institutionnel

L'élaboration de stratégies d'influence

- Stratégies d'influence : élaboration et mise en œuvre
- La méthodologie : les outils traditionnels, relations publiques et réseaux sociaux, nouvelles méthodes de concertation, le « on » et le « off »
- Lobbying relationnel : la structuration de la relation avec les acteurs au niveau territorial ; fonder des relations de confiance et animer un maillage territorial
- Développer une posture d'influence éthique en tant qu'acteur du service public

Développer une posture d'influence éthique

- Rendez-vous avec des décideurs publics
- Produire et partager de l'expertise pour nourrir ses relations d'influence
- Mieux communiquer pour mieux convaincre : Réseaux sociaux, communication avec les médias

Intervenants : Consultant expert en développement et mise en œuvre de stratégies d'influence



Formation Courte

Stratégies d'influence: lobbying et plaidoyer

Faire d'un lobbying performant un levier décisionnel

Mis à jour le 13/05/2026

Méthodes pédagogiques

- Apports pédagogiques en face à face
- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers
- Apports pédagogiques en face à face
- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers

Évaluation

- Diagnostic de positionnement (auto-évaluation)
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation (sommativ)
- Evaluation à chaud de la satisfaction

Modalités

- Diagnostic de positionnement (auto-évaluation)
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation (sommativ)
- Evaluation à chaud de la satisfaction

Compétences renforcées

- Être acteur de la stratégie et contribuer aux politiques publiques
- Construire et animer des partenariats externes
- Appréhender les enjeux de la protection sociale et de son environnement
- Favoriser les coopérations au sein de la Sécurité sociale
- Porter les enjeux et les valeurs de la Sécurité sociale et valoriser son action

Les prochaines sessions

Stratégies d'influence : lobbying et plaidoyer-session 1- COMPLET

📅 Le 7 juillet 2026 à 11:30

Stratégies d'influence : lobbying et plaidoyer-session 2

📅 Le 19 novembre 2026 à 10:30

🖥️ -1

Stratégies d'influence : lobbying et plaidoyer-session 2

Stratégies d'influence : lobbying et plaidoyer-session 1- COMPLET



Formation Courte

Stratégies d'influence: lobbying et plaidoyer

Faire d'un lobbying performant un levier décisionnel

Mis à jour le 13/05/2026

Contacts



FAURE Virginie

☎ 04 77 81 18 10

✉ vfaure@en3s.fr



THIZY Stéphanie

☎ 04 77 81 15 18

✉ sthizy@en3s.fr

Avis

Note globale : 8.14/10

Publié le 04.02.2026