

Lobbying et communication d'influence

Acquérir une méthode pour mettre en place une stratégie de communication d'influence et de lobbying efficace.

2 jours (14 heures)

Expertise

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1750 € HT par personne (TVA en vigueur) Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 06/10/2026. Document téléchargé le 10/10/2026.

Comprendre un rapport de force, identifier un interlocuteur décisif, apporter l'argument qui fait avancer une discussion : la communication d'influence mobilise autant l'analyse stratégique que la qualité du dialogue.

Au CFPJ, vous travaillerez ces compétences à partir de campagnes, de cas concrets et de simulations de rendez-vous. Vous construirez votre cartographie des acteurs, préciserez vos alliances et éprouverez vos arguments face à des positions contradictoires.

L'ambition : **faire de votre organisation un interlocuteur crédible, capable de contribuer aux décisions qui la concernent**. Une démarche qui demande anticipation, constance et discernement, dans le respect de l'éthique et de la transparence.

Objectifs

- Mesurer les enjeux d'une communication d'influence.
- Mettre en place une stratégie de communication d'influence.
- Développer une communication d'influence dans la relation.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Mettre en place une stratégie de communication d'influence, maîtriser rôle, cadre, règles, loi et éthique, déjouer pièges et attaques.

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne devant mettre en place une communication d'influence, de lobbying.

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux de la communication.

Programme

1 Pendant votre formation

Lobbying et communication d'influence

Comprendre les enjeux de la communication d'influence

- Distinguer lobbying, plaidoyer, affaires publiques et communication d'influence.
- Identifier les acteurs, les circuits de décision et les moments où une contribution peut être utile.
- Articuler influence directe et indirecte : rencontres, consultations, alliances, médias et prises de parole publiques.
- Comprendre le rôle de l'information, de l'expertise et des preuves dans la crédibilité d'une démarche.
- Mobiliser les réseaux professionnels et les relais d'opinion pertinents.
- Intégrer la transparence, l'éthique et les risques de réputation dans ses choix.

Exercice pratique : analyser une campagne d'influence pour repérer ses objectifs, ses acteurs, ses arguments et ses leviers. Identifier les facteurs de crédibilité et les points de vigilance.

Construire une stratégie de communication d'influence

- Définir le résultat recherché et formuler une position claire.
- Organiser une veille sur les décisions, les débats et les positions des acteurs.
- Cartographier les parties prenantes selon leur rôle, leur influence et leur position sur le sujet.
- Prioriser ses interlocuteurs et adapter sa démarche au calendrier de décision.
- Identifier des alliés et construire une coopération autour d'intérêts partagés.
- Élaborer des argumentaires étayés, adaptés aux préoccupations de chaque interlocuteur.
- Répartir les rôles entre experts, porte-parole, équipes de communication et affaires publiques.
- Formaliser un plan d'actions précisant les moyens, le budget et les indicateurs de suivi.

Exercice pratique : à partir d'un cas proposé ou d'un enjeu de son organisation, construire une cartographie des acteurs et un plan d'influence. Préparer un argumentaire pour deux interlocuteurs aux intérêts différents.

Argumenter et construire une relation d'influence

- Clarifier l'objectif, le cadre et les marges de discussion avant un échange.
- Comprendre les intérêts, les contraintes et les objections de son interlocuteur.
- Repérer les étiquettes, les oppositions simplificatrices et les cadrages qui orientent le débat.
- Structurer son argumentation : position, faits, conséquences et proposition.
- Utiliser les techniques de rhétorique pour rendre son raisonnement clair, sans déformer les faits ni les positions adverses.
- Reformuler un désaccord et répondre aux objections avec précision.
- Mobiliser l'écoute, la créativité et, lorsque le contexte s'y prête, l'humour.
- Anticiper les questions difficiles et les tentatives de déstabilisation.
- Conclure l'échange par une prochaine étape explicite.

Exercices pratiques :

- *Simuler un rendez-vous avec un décideur : présenter sa position, répondre aux objections et formuler une demande précise.*
- *Participer à un débat contradictoire pour travailler la reformulation, les preuves et les réponses aux cadrages réducteurs.*
- *Analyser sa prestation et retravailler les arguments ou les attitudes qui fragilisent la relation.*

Fil rouge : construire une démarche d'influence argumentée, de l'analyse des acteurs à la préparation des échanges.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Georges PHAM-MINH
GEORGES PHAM-MINH

Anne-Sophie BROUSSEAU
Consultante, MISSIONEO

Virginie PELLETIER
MATTEA COMMUNICATION

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Études d'exemples, mises en situation face caméra et débriefes.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Sessions

À distance

Du 21 décembre 2026 au 22 décembre 2026

Du 11 février 2027 au 12 février 2027

Du 12 avril 2027 au 13 avril 2027

Du 26 août 2027 au 27 août 2027

Du 16 décembre 2027 au 17 décembre 2027

Bordeaux

Du 7 décembre 2026 au 8 décembre 2026

Paris

Du 19 octobre 2026 au 20 octobre 2026

Du 16 novembre 2026 au 17 novembre 2026

Du 7 décembre 2026 au 8 décembre 2026

Du 7 janvier 2027 au 8 janvier 2027

Du 12 mars 2027 au 13 mars 2027

Du 10 mai 2027 au 11 mai 2027

Du 7 juin 2027 au 8 juin 2027

Du 8 juillet 2027 au 9 juillet 2027

Du 27 septembre 2027 au 28 septembre 2027

Du 25 octobre 2027 au 26 octobre 2027

Du 18 novembre 2027 au 19 novembre 2027