



Réussir ses relations avec les collectivités territoriales

Formation présentielle

Durée : 7 heures

PUBLIC

Dirigeants
Responsables de département
Chargés d'opérations
Responsables d'agence

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Formateur expert en action et accompagnement social

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

1. Introduction

Les relations entreprises/élus sont :

- ▶ Incontournables : marchés publics, autorisations administratives, emploi, partenariats...
- ▶ Complexes : car c'est un monde très différent de l'entreprise
- ▶ Mais gagnantes : les avantages d'une bonne relation avec les élus.

2. Les collectivités territoriales, mode d'emploi

- ▶ Démêler le millefeuille des collectivités territoriales
Définitions, différents modes d'élection, compétences
Zoom sur l'éclatement de la compétence logement en France
- ▶ Comprendre les contraintes financières et les marges de manœuvre
Structure des dépenses et des recettes des CT, l'impact global de la crise, une situation à nuancer selon les collectivités, le cycle politique des dépenses...
- ▶ Anticiper le bouleversement des réformes territoriales en cours
Pourquoi réformer ? la réforme de 2010 ; les projets de F. Hollande

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Appréhender le rôle et la fonction des élus territoriaux.
- ▶ Rendre efficace leurs échanges avec les décideurs territoriaux.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.



Réussir ses relations avec les collectivités territoriales

PUBLIC

Dirigeants
Responsables de département
Chargés d'opérations
Responsables d'agence

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Formateur expert en action
et accompagnement social

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

3. Connaître et comprendre l'élu, pour le convaincre

L'élu, un animal politique à décrypter

- ▶ Existe-t-il un profil-type ?
Les caractéristiques communes aux élus
Les nuances
Des individus particuliers
- ▶ Cas pratique : comment saisir les spécificités de mon élu ?
- ▶ Ses valeurs : ses notions de temps, d'argent public, d'intérêt général
- ▶ Ses contraintes : réglementaires, financières, politiques
- ▶ Ses sujets d'intérêt : les sujets communs dans l'air du temps Le domaine réservé de l'élu
- ▶ Ses sources d'information, ses moyens de communication, ses réseaux : les revues de collectivités locales, les sites internet, les salons, les cercles politiques, économiques, privés...

Comment décide l'élu ?

- ▶ Qui l'entoure ? Qui le conseille ?
Comprendre leur environnement : un élu est au centre d'un vaste réseau institutionnel et relationnel qui constitue pour lui autant de prescripteurs
- ▶ Quand et comment décide-t-il ?
Le jeu des différents acteurs
Une dichotomie fondamentale à prendre en compte : DGS / Directeur de Cabinet
Des hiérarchies très différentes de celles de l'entreprise Un schéma de décision toujours complexe
- ▶ Qu'attend-il d'un partenaire privé ?
Les trois préoccupations d'un élu
Les qualités d'un partenaire auxquels les élus sont les plus attentifs

Convaincre les élus

- ▶ Bâtir une stratégie de contact avec les élus
Le savoir être avec un élu
Les préalables, comment se comporter pendant le rendez-vous, que faire après le rendez-vous
- ▶ Cas pratique : simulation d'un rendez-vous avec un élu
- ▶ Les facteurs clés du succès : la durée, les ambassadeurs, les référents, la continuité des interlocuteurs, la déontologie

4. Conclusion

- ▶ Les erreurs à commettre pour être certain de tout rater avec les élus