

## Module 14 : Lobbying (20 heures)

Mme Karin BOHR JANKOWSKI, consultante Bruxelles (CERIC, Aix)

### Organisation et contenu du module :

Ce module est composé de cinq ateliers à raison de quatre heures par atelier autour des thèmes :

1. Qu'est-ce que le lobbying (Definition, histoire et éthique pour répondre à la question qui a besoin du lobbying?) Du plus près (le lobbying pour soi-même) jusqu'au plus haut (entre Rousseau et de Toqueville, entre les multinationales et les ONG)
2. Le lobbying et l'UE (COM, PE, les autres institutions) : La réalité bruxelloise, y inclus la législation et les instruments financiers. En examinant la genèse d'un acte législatif au niveau européen on va cibler les meilleurs moments pour un bon lobbying (non-papier et livre vert). Pour trouver la réponse à la question „pourquoi du lobbying?“: Aspects politiques, sociales, économiques d'un côté, aspects financiers de l'autre (150 Mrd. Euros en jeu), et au centre la philosophie du subventionnement européen: la co-responsabilité!
3. Communiquer et argumenter pour mieux convaincre: La méthode **AIDA** et le lobbying: il faut **Attirer** l'attention, savoir la retenir en **Interessant**, susciter le **Désir** et voir que ce désir soit si fort et si déterminé qu'il pousse à une décision ou **Action**.
4. L'activité du lobbying (direct et indirect), les techniques et les pièges: Il faut savoir demander les bonnes questions au bon moment et écouter les réponses. Il faut savoir ce qu'on veut afin de bien écouter et réagir. Et savoir ce qu'on veut – ceci demande de la préparation.
5. Comment devenir un (bon) lobbyiste: Insidertips et -views d'une experte avec une expérience de 25 ans de travail dans ce domaine.

### Compétences transversales :

- Savoir évoluer dans le monde du lobbying
- Techniques d'argumentation
- Communiquer pour convaincre

**Modalités d'évaluation :**

Ce module sera évalué à travers des mises en situation à l'oral.