

## PROCHAINES ÉTAPES ? POURQUOI LA NÉGOCIATION EST-ELLE IMPORTANTE PENDANT LES PROCESSUS POLITIQUE (NA1L)

**Format**  
Présentation

Cette activité contribue aux objectifs d'apprentissage du module en décrivant les principes de réussite de la négociation lorsqu'ils s'appliquent au processus d'élaboration des politiques.

### Durée nécessaire

- 45 minutes

### Description de l'activité

Présentation PowerPoint avec les notes du conférencier. En tant que session d'ouverture de ce module, cette présentation définit la négociation et explique la pertinence des stratégies de négociation pour parvenir à la réussite des résultats politiques, en particulier en matière de mobilisation de ressources et de plaidoyer budgétaire. La présentation décrit cinq principes d'une négociation réussie et utilise des questions de discussion pour aider les participants à les mettre en relation avec le changement politique, la communication et le plaidoyer.

Il s'agit de la présentation la plus longue du module et il est important de consacrer suffisamment de temps à cette session, sachant qu'elle introduit des concepts qui peuvent être nouveaux pour certains participants. Les notes du conférencier comprennent plusieurs questions et thèmes de discussion qui aideront les participants à saisir les principes de la négociation et à comprendre leur pertinence pour la communication des politiques.

### Concept(s) d'apprentissage clé(s)

- Références négotiation plaidoyer et processus politique, en particulier dans la

**Matériel nécessaire** engagements politiques.

- Ordinateur portable et projecteur

**Sessions connexes**

- Comment la recherche peut influencer la négociation ? (NA2L)
- Étude de cas traitant de la négociation (NA3E)