

# La démarche PourRallier... quatre étapes vers la réussite!

Afin de vous aider dans vos activités de communication d'influence visant à rallier les décideurs, **PourRallier a mis sur pied une démarche en 4 étapes** pour maximiser votre réussite! Suivez ce parcours par questionnements qui vous aidera à mettre en place une **stratégie gagnante** :

## 1. PRÉPARER

Ne laissez rien au hasard. Une bonne **stratégie** repose sur une bonne **préparation**!

**A. ENJEU ET SOLUTION** : selon vos objectifs, à quel besoin souhaitez-vous répondre et comment ?

**B. PERSONNE À RALLIER** : pour connaître du succès, il faut connaître cette personne : ce qui l'anime, ses obligations, ce qui l'influence, etc.

**C. CONTEXTE** : votre demande sera nécessairement influencée par des facteurs externes. Les connaître est essentiel pour avoir du succès.



## 2. DÉPLOYER

Recueillez des **informations** et définissez votre **message**.

**A. STRATÉGIE** : c'est le résultat même de votre analyse. Il vous faut planifier votre préparation et inclure tous les alliés potentiels.

**B. CONTENUS ET MESSAGES** : le meilleur contenu au monde n'aura pas d'impact si le contenant n'est pas attirant. À ce stade, il vous faut travailler le message, sa forme comme son contenu!

**C. RESSOURCES** : quelles ressources sont nécessaires pour mener le projet à bien? Déterminez ce qui est essentiel pour aller de l'avant.



## 3. INTERAGIR

Afin d'être bien préparé, identifier dès le départ **qui** porte le message, **à qui**, **quand** et sous **quelle forme**.

**A. RELATIONS** : sachez miser sur vos relations – préexistantes ou construites dans le cadre de la démarche - elles vous aident à vous positionner.

**B. MÉDIAS** : construire une relation mutuelle avec les médias peut être profitable aux deux partis. Réfléchissez-y!



## 4. APPRENDRE

Si cette étape a lieu après la démarche, il faut néanmoins la préparer pendant! Portez un **regard de rétrospection** pour apprendre, tant des réussites que des erreurs.

**A. STRATÉGIE** : ne pas obtenir le résultat souhaité peut être attribuable à l'enjeu, mais aussi à un aspect de la démarche mal identifié. Le constater améliorera vos futures démarches.

**B. EFFETS DE LA SOLUTION** : si votre solution est acceptée, il faut prévoir quand et comment mesurer si elle a obtenu les résultats escomptés.

