

EXERCICE DE MESSAGE : ÉLABORER VOTRE MESSAGE

Questions clés à considérées (pour les candidats) :

- Quels sont les problèmes les plus importants pour les électeurs de ce district ?
- Plus précisément, quels sont les problèmes les plus importants pour les électeurs dont j'aurai besoin de leur soutien??
- Quelles sont les questions qui me préoccupent et dont j'aimerais aborder une fois élu ?
- Sur quelles questions ai-je un message crédible ?
- Quelles questions ont été évoquées lors d'élections précédentes dans ce district ?
- Pourquoi devrais-je être le meilleur représentant de ce district ?
- Pourquoi suis-je le candidat le mieux qualifié pour comprendre les préoccupations des électeurs ?
- Quelles sont mes forces sur lesquelles je veux miser? Quelle est ma réputation?
- En quoi suis-je différent de mon adversaire ?
- Quels obstacles liés à mes antécédents ou à mon expérience devrai-je surmonter ? Devrais-je les aborder de manière proactive dans mon message ?

EXERCICE DE MESSAGE : CONSTRUIRE VOTRE MESSAGE

Questions clés à considérer (les élus) :

- Quelles sont les questions les plus importantes pour les électeurs de mon district ?
- La plupart des électeurs sont-ils d'accord sur ces questions ? Sinon, quels sont les problèmes les plus importants pour ceux dont je ne bénéficie pas déjà de leur soutien ?
- Quelles objections à la politique / réforme / problème soulèvent-elles, et comment peuvent-elles être traitées ?
- Sur quelles promesses ai-je fait ma campagne ? Qu'est-ce que je me suis engagé à faire une fois élu ?
- Sur quelles questions suis-je un messenger crédible ?
- Quels sont les résultats des précédents débats sur les réformes ou initiatives similaires dans mon district ?
- Comment puis-je communiquer les préoccupations des électeurs de mon district ?
- Quelles sont mes forces sur lesquelles je veux miser ?
- En quoi cette politique / initiative est-elle différente des alternatives proposées ou des initiatives des parties adverses ?
- Quels obstacles liés à mes antécédents ou à mon expérience devrai-je surmonter ? Devrais-je les aborder de manière proactive dans mon message ?

EXERCICE DE MESSAGE : CONSTRUIRE VOTRE MESSAGE

Questions clés à considérer (campagnes de la société civile et de plaidoyer) :

- Quels sont les problèmes fondamentaux à résoudre ?
- Quelles questions sont perçues comme étant les plus importants pour ceux dont le soutien me sera nécessaire pour gagner? Cela peut être des décideurs, des partenaires potentiels, des parties prenantes, des bénéficiaires, etc.
- Quels problèmes mon organisation priorise-t-elle, et quel est leur lien avec les problèmes que j'ai identifiés ci-dessus ?
- Sur quelles questions mon organisation est-elle perçue comme un messager crédible ?
- Quelles questions ont été débattues dans mon pays ?
- Pourquoi notre organisation aborde-t-elle ce problème ? En quoi notre campagne de plaidoyer est-elle différente des initiatives antérieures ?
- Sur quoi avons-nous bâti notre réputation et quelle valeur peut-on ajouter à cela ?
- En quoi notre programme de réformes / politique / projet de législation, etc., est-il différent des autres alternatives ? Pourquoi cela importerait-il à notre public cible s'il ne réussit pas ?
- Quels obstacles liés à la question / cause / organisation, etc. devrai-je surmonter ?
- Quelles sont les objections probables à la campagne et devons-nous les aborder de manière proactive dans notre message ?