



Programme Cancer Advocates: Lignes directrices pour une stratégie de plaidoyer

Ce canevas a été conçu pour vous aider à développer une synthèse de stratégie de plaidoyer qui ne devrait pas excéder plus de deux pages.

Contexte

Brève analyse du contexte et de la situation des défis de la lutte contre le cancer.

Priorités de plaidoyer

Quel est l'objectif de la campagne ? Quelles sont les priorités que vous avez retenues comme prochaines étapes clés pour améliorer la lutte contre le cancer dans votre pays ?

Objectifs

Quels sont vos objectifs SMART (spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes, temporellement définis) ?

Décideurs clés

Qui sont les personnes que vous devez engager pour atteindre vos objectifs ? Avec qui pouvez-vous travailler pour créer l'élan et obtenir du soutien ?

Messages principaux et résultats escomptés

Qu'est-ce que les décideurs et les parties prenantes que vous avez identifiés ont besoin d'entendre ? Pourquoi devraient-ils s'en préoccuper ? Quel est le message ? Comment allez-vous transmettre votre message ?

Etapes clés pour influencer

Quels sont les principaux jalons, moments ou opportunités d'influence ? Comment allez-vous préparer vos messages de plaidoyer et vos données probantes avant et le jour de ces événements ?

Rôles internes et responsabilités

Qui, au sein de l'organisation, devez-vous engager pour rédiger et mettre en œuvre la stratégie de plaidoyer ?

Stratégie de recherche de fonds

Combien coûteront vos activités de plaidoyer ? Vos coûts peuvent-ils être couverts par votre budget actuel ? Quel est votre objectif de financement ?

Suivi et Evaluation (S&E)

Comment prévoyez-vous d'évaluer les progrès et l'impact ?