

## **Trening zastupanje/ javno zagovaranje sadrži sljedeće cjeline:**

### **I Javno zagovaranje - uvod**

- Šta je zagovaranje
- Definicija javnog zagovaranja
- Javno zagovaranje i bliski koncepti
- Tipovi zagovaranja
- Principi zagovaranja

### **II Temelji javnog zagovaranja**

- (problem, cilj, mete, taktike)

### **III Identifikacija problema**

- problem – tema javnog zagovaranja
- vježba – identifikacija problema

### **IV Definisane ciljeva**

- Postavljanje ciljeva i zadataka (SMART)
- Poruka javnog zagovaranja

### **V Određivanje meta**

- Određivanje meta i ciljane publike
- Karta moći
- Model strateške komunikacije

### **VI Dijagnoza taktika**

- Strategija u poređenju sa taktikama, Kriterijumi za taktike, Primjeri taktika

### **VII Rad sa medijima**

- Dobijanje medijskog prostora
- Kako napraviti saopštenje za javnost
- Kako organizovati konferenciju za štampu

### **VIII Pregovaranje i lobiranje**

- Vrste pregovora, šta je bitno za uspješno lobiranje
- Igra uloga – pregovaranje

### **IX Umrežavanja i koalicije**

- Definisane pojmove, osobine koalicije
- Dinamika odnosa unutar koalicija

## **X Javni sastanak**

- Definicija, Sesija odgovornosti, Elementi

## **XI Razvoj tabele strategije**

- Ciljevi
- Organizaciona razmatranja
- Korsinici, saveznici i protivnici
- Mete
- Taktike

## **XII Razvoj plana aktivnosti**

- Aktivnost, odgovorne osobe, vremenski okvir
- Grupni rad – izrada i prezentacija plana kampanje

## **XIII Kampanje novih medija – „Obama 2008“**

- Uloga novih medija u javnom zagovaranju
- Primjer korišćenja novih medija i tehnologija u kampanji Baraka Obame u SAD