

STRATÉGIE MÉCÉNAT ET PARTENARIATS D'ENTREPRISES : BASES DE MÉTHODOLOGIE

Le mécénat et les partenariats d'entreprises sont des leviers pour diversifier les sources de financements, renforcer l'autonomie financière et développer les activités et projets de sa structure.

Comprendre le secteur privé et sa relation à l'intérêt général, construire sa stratégie et ses outils de recherche de financements privés pour nouer et fidéliser des partenariats qui font sens sont les objectifs de cette formation sur les fondamentaux du Fundraising.

PUBLIC

Directeur.trice.s et salarié.e.s des fonctions supports (communication, finances), administrateur.trice.s

PRÉ-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Comprendre le secteur privé et sa relation à l'intérêt général
- Appréhender les étapes de construction d'une stratégie et des outils adaptés à la contractualisation et à la fidélisation de partenariats privés, notamment d'entreprises

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Au-delà des apports théoriques, formation tournée vers l'opérationnel, la réalité et les besoins propres des centres sociaux. Mises en situation des acteurs, jeux de rôle

ÉVALUATION DE LA FORMATION

Bilan oral, évaluation de satisfaction à chaud, évaluation des compétences

Évaluation à froid envoyée au participant et à la structure 90 jours après la formation

FORMATRICE

Christel OLIME, membre formatrice de l'AFF (Association Française des Fundraisers)

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes porteur d'un handicap et que vous souhaitez aménager la formation pour y participer dans les meilleures conditions, contactez-nous afin d'envisager une intégration dans la formation. Dans le cas contraire, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

CONTENU

Jour 1

- Immersion dans l'univers du fundraising : paramètres et caractéristiques clés du mécénat et de la collecte en France : définitions légales, cadre fiscal, grands chiffres et tendances, panorama des mécènes, outils et techniques. Focus entreprises
- Les fondamentaux du fundraising : les différentes étapes de construction et de mise en œuvre d'une stratégie de développement de partenariats et de financements privés
- Audit fundraising : évaluation collective de son organisation sur les fondements d'une stratégie de fundraising

Jour 2

- Poser les bases de sa stratégie : se connaître, s'analyser, se présenter
- Préparer l'opérationnel : s'outiller et préparer en interne son plan d'action (budget, cibles, discours, techniques...)
- Passer à l'action : appréhender la relation donateur.trice/partenaire (contractualiser, collecter, fidéliser) et l'intérêt de l'évaluation de sa démarche stratégique

Formation gérée par l'UCS13

Contact : Shéhérazade

sheherazade.boukhenifra@ucs13.fr

04 96 11 53 60 – 06 42 45 71 24

Je m'inscris

DURÉE : 2 jours / 14 heures
9h à 12h30 - 13h30 à 17h

DATES ET LIEU :
29 et 30 juin 2022 à Aix-en-Provence

TARIF PAR PARTICIPANT.E :
Salarié.e adhérent.e : 500 €
Salarié.e non adhérent.e : 600 €