

LA FUNDRAISING ACADÉMIE, L'OFFRE DE FORMATION DE L'AFF



CATALOGUE DE FORMATION 2020

SOMMAIRE GÉNÉRAL

Édito.....	3
Le développement des compétences professionnelles	4

Partie 1

SE FORMER AVEC L'AFF	5
Les formations de l'AFF : La Fundraising Académie	6
Pour qui ?	7
Pourquoi se former avec l'AFF ?	8
Formations certifiantes	9
Les webconférences	12
Les formations intra	13
Partenariats	14
S'inscrire à une formation	15
Les modules de formation	16
Les formateurs	17
Détail des modules de formation	19
Les solutions de financement	41

Partie 2

L'AFF, ALLIÉE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT	
PROFESSIONNEL	43
Le réseau de l'AFF	44
Les groupes régionaux	45
Les adhérents au cœur de l'AFF	46
Témoignages	47
Les rendez-vous annuels	48
Conditions générales de vente	51

L'AFF VOUS ACCOMPAGNE

Depuis la création de l'AFF, il y a bientôt 30 ans, les métiers du fundraising n'ont cessé d'évoluer, les secteurs d'activité de se diversifier, le cadre juridique et fiscal de se complexifier.

Pour être au plus près de vos besoins, l'association a élargi son offre pour vous permettre de monter en compétences et d'échanger avec vos pairs lors des conférences sectorielles et de modules de formation tout au long de l'année, à Paris et en région.

La force de l'AFF est avant tout le dynamisme et la soif de partage de son réseau composé de professionnels engagés. Ainsi nos formateurs sont des experts issus de ce réseau et impliqués dans l'ingénierie pédagogique. Nous avons à cœur d'innover tant dans les thématiques que dans les modalités pédagogiques proposées favorisant l'interactivité et le travail en groupe. L'ADN de l'AFF est basé sur le présentiel et la qualité des échanges, mais cela ne nous empêche pas d'amorcer un virage digital et de proposer de plus en plus de webinaires pour vous former à distance.

Dans un monde en constante transformation, il est important de s'ouvrir à des thématiques et des expertises au-delà de notre cœur de métier. L'AFF mène une réflexion sur de nombreuses

thématiques telles que l'évolution des modèles socio-économiques des organisations, l'hybridation des modèles économiques mais aussi le leadership, la créativité pour se réinventer et innover. Nous avons mis en place un parcours dédié aux fundraisers experts intitulé « trajectoire leadership » pour leur permettre de répondre à ces nombreux enjeux et de poursuivre leur évolution professionnelle à nos côtés.

Au-delà de la formation, nous souhaitons vous offrir un accompagnement toujours plus personnalisé en vous proposant du coaching ou encore un programme de mentorat.

Dans l'attente de vous accueillir et de vous accompagner,

Yaële Aferiat
Directrice de l'AFF



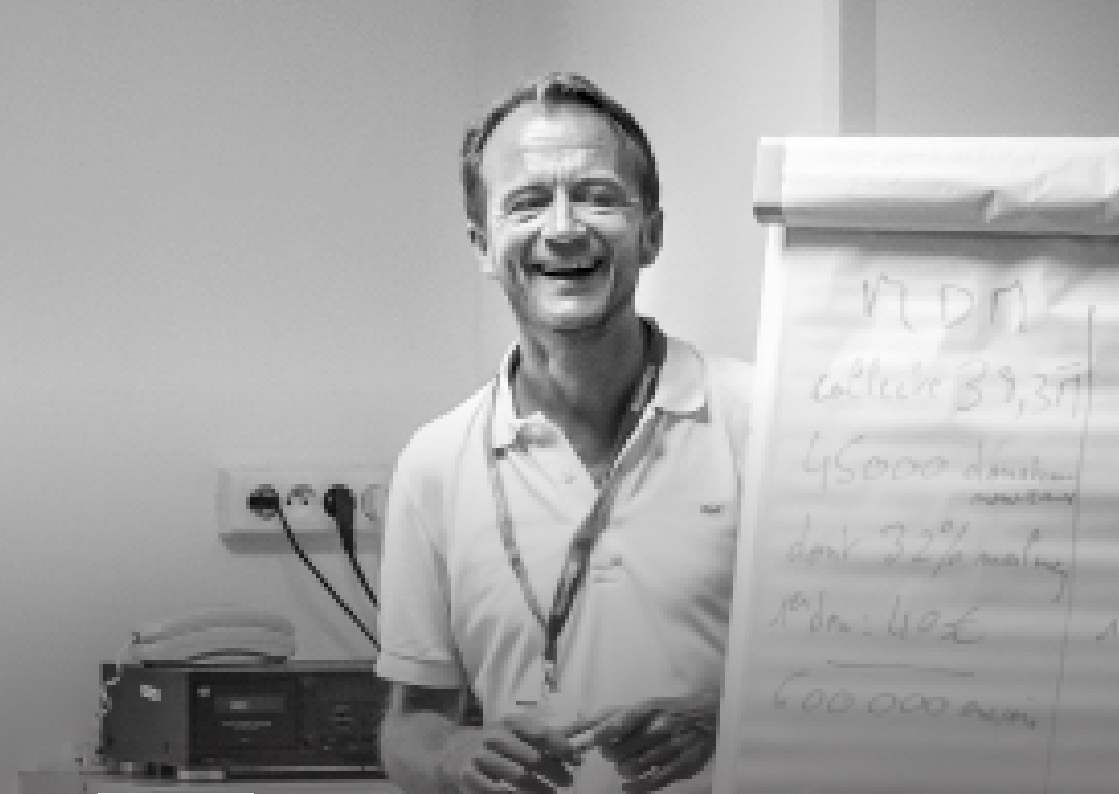


Au service du développement de vos compétences

L'Association Française des Fundraisers, en tant que réseau professionnel et organisme de formation, vous accompagne dans votre développement professionnel.

Nous vous proposons les ressources et les outils nécessaires à votre progression et à votre évolution, tout au long de votre parcours et votre carrière.

LES FORMATIONS DE LA FUNDRAISING ACADEMIE Développez vos compétences • P.6		LE RÉSEAU DES PROFESSIONNELS DU FUNDRAISING ET DU MÉCÉNAT	DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL
Formations courtes	Conférences et séminaire Grands rendez-vous annuels, retrouvez vous entre fundraisers pour vous former et échanger P.48	Les adhérents au coeur de l'AFF Rejoignez la communauté des fundraisers ! P.46	Espace emploi Retrouvez sur fundraisers.fr les offres d'emploi du secteur
Formation intra		Groupes régionaux et thématiques Pour favoriser les échanges sur des enjeux spécifiques. P.45	Veille Newsletter, magazine Fundraizine, Fundorama
Formation certifiantes		Les rencontres professionnelles Au programme : débats, promotions de bonnes pratiques, immersion dans le réseau de l'AFF, etc.	Accompagnement carrière Affutez votre positionnement et votre projet au quotidien
Webconférences			Coaching P.40



M D M
 collecte 39,3M
 45000 devises
 dont 32% malin
 1^{er} don : 40€
 600 000 euros

Partie 1

Se former avec l'AFF

L'Association Française des Fundraisers, c'est...

- 27 ans d'existence
- Plus de 1100 adhérents
- 2200 personnes formées
- 30 formateurs experts
- 10 groupes régionaux



Les formations de l'AFF : La Fundraising Académie

L'Association Française des Fundraisers est le premier organisme de formation français agréé dédié au fundraising.

Pour répondre toujours mieux aux enjeux des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat et les accompagner dans leur développement professionnel, l'AFF organise tout au long de l'année des formations, structurées au sein de **la Fundraising Académie**.

Former les fundraisers

L'AFF propose des formations associant échange de bonnes pratiques et acquisition de méthodologies applicables dans vos structures.



30

formateurs
experts et praticiens
du fundraising

2200

professionnels
formés en 2019

FORMATIONS
COURTES

FORMATIONS
CERTIFIANTES

FORMATIONS
SUR MESURE

WEBCONFERENCES

Certification professionnelle

Depuis 2015, le titre de « Directeur ou Directrice de la collecte de fonds » est reconnu au Registre National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Pour plus d'informations, rendez-vous dans la rubrique Formations Certifiantes p. 8



Pour qui ?



**VOUS ETES UN
INDIVIDU ?**

**L'AFF est l'alliée de votre
développement professionnel.**



**VOUS ETES UNE
ORGANISATION ?**

**Formez vos
équipes avec l'AFF !**

Former les individus et les organisations

Les formations proposées par l'AFF s'adressent aux individus souhaitant évoluer dans leur pratique professionnelle (en poste, en reconversion professionnelle ou en recherche d'emploi) et aux organisations souhaitant se développer.

Nos formations s'adressent aussi aux porteurs de projet dont la mission principale n'est pas de collecter des fonds mais qui doivent malgré tout maîtriser ces aspects pour pouvoir mener à bien leurs projets.

Chaque année, nous accompagnons également dans leur reconversion des personnes issues des métiers du marketing ou de la communication qui souhaitent se réorienter dans le secteur non marchand et qui trouvent dans le métier de fundraising l'opportunité de mettre leurs compétences au service d'une cause d'intérêt général.



Pourquoi se former et être coaché avec l'AFF ?

1

L'expertise du fundraising

L'AFF existe depuis plus de 25 ans. 25 ans à suivre les enjeux des professionnels et l'évolution du fundraising dans tous les secteurs de l'intérêt général. 25 ans à agir pour la reconnaissance de ce métier exigeant et de son professionnalisme.

2

Des formateurs experts et pédagogues

Les formateurs sont avant tout des professionnels du fundraising qui pratiquent ce métier au quotidien (consultant, agence, structure d'intérêt général). C'est donc une approche pragmatique et réaliste de leur métier qu'ils vous proposeront. L'AFF les accompagne dans leur capacité à animer des formations structurées et participatives.

3

Le réseau des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat

Plus qu'un organisme de formation, l'AFF est une association de professionnels fédérant des acteurs engagés au service des organisations d'intérêt général. En vous rencontrant et en échangeant, vous pourrez continuer à progresser dans votre pratique selon votre niveau d'expertise ou votre secteur d'activité.



Formations certifiantes

Vous souhaitez obtenir une certification professionnelle sur les métiers de la collecte de fonds avec l'AFF ? C'est possible !

Depuis 2015, le titre de « **directeur ou directrice de la collecte de fonds et du mécénat** » est enregistré au **Registre National des Certifications Professionnelles (RNCP)**, et reconnu par l'Etat.

Le seul titre (sur près de 11 000) en lien avec le métier de fundraiser. La reconnaissance de ce titre prouve que le fundraising est un métier, qui exige expertise, savoir-faire et éthique.

Comment obtenir le titre professionnel de Directeur ou Directrice de la collecte de fonds et du mécénat ?

3 possibilités s'offrent à vous :

- A l'issue d'un parcours de formation certifiant, composé de 4 blocs de compétences
- A l'obtention du Certificat Français du Fundraising ;
- En validant une demande de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

PARCOURS DE FORMATION CERTIFIANT

Le parcours certifiant est un parcours de formation permettant d'acquérir toutes les compétences et savoir-faire pour exercer le métier de fundraiser.

A l'issue d'un parcours de formation complet et après la réussite aux examens de certification, l'AFF est en mesure de vous délivrer le titre de « Directeur – Directrice de la collecte de fonds et du mécénat ».

Pour obtenir ce titre certifié de niveau 7, équivalent à un Bac+5, trois étapes sont à respecter :

- Suivre un **parcours de formation** composé de 12 modules obligatoires, correspondant aux 4 blocs de compétences définis pour ce métier.
- Réussir les **examens de certification** (examen écrit + examen oral)

LES 12 MODULES DU PARCOURS CERTIFIANT

1 • CONCEVOIR UN PLAN D'ACTION

- *Les fondamentaux du fundraising*
- *Le cadre juridique et fiscal*
- *Concevoir et gérer un budget de collecte*

2 jours
1 jour
1 jour

2 • METTRE EN OEUVRE LE PLAN D'ACTION

- *Les outils et techniques de collecte*
- *Communication et fundraising*
- *Marketing direct*
- *Fundraising digital*
- *Legs*

1 jour
1 jour
1 jour
2 jours
1 jour

3 • PROSPECTER ET NÉGOCIER

- *Mécénat et partenariats entreprises*
- *Stratégie grands donateurs*

2 jours
2 jours

4 • MANAGER L'ÉQUIPE DÉDIÉE À LA COLLECTE DE FONDS ET AU MECENAT

- *Mieux se connaître pour gagner en efficacité managériale*
- *Boostez votre influence*

1 jour
1 jour

LE CERTIFICAT FRANÇAIS DU FUNDRAISING

Le Certificat Français du Fundraising (CFF) est la première formation certifiante en France consacrée au développement de ressources. Mené en partenariat avec l'ESSEC, le certificat est un véritable outil de professionnalisation pour vos stratégies de fundraising.

Les objectifs du Certificat Français du Fundraising

- Comprendre votre environnement et affiner vos connaissances en matière de fundraising
- Concevoir une stratégie de fundraising et convaincre vos interlocuteurs
- Acquérir des outils et des méthodes opérationnels directement exploitables au sein de votre organisation
- Progresser personnellement et augmenter votre employabilité dans le domaine de la collecte de fonds

TÉMOIGNAGE

Marie LOPEZ

Chargée de mission,
Secrétariat général de l'Enseignement catholique
CFF 2015-2016

« J'ai découvert l'AFF grâce à la conférence pour le secteur confessionnel qui a lieu dans mes locaux. J'ai trouvé que c'était un super réseau avec des professionnels dans le partage et la transmission. J'ai souhaité participer au CFF afin de professionnaliser ma démarche de collecte et me doter d'un bagage diplômant pour mon avenir professionnel. Excellente formation avec de très bons formateurs - bien qu'inégaux mais c'est le cas dans toutes les formations ! Cela m'a énormément apporté, surtout que nous sommes encore en lien avec les participants de ma promo. J'attends de l'AFF qu'elle puisse nous aider à maintenir ce réseau ! »

Cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation (code CPF : 247808)

LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

Vous êtes un fundraiser expérimenté et souhaitez faire valider votre expérience professionnelle au travers de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) ?

L'Association Française des Fundraisers vous permet, grâce à la VAE, d'obtenir le titre de « Directeur – Directrice de la collecte de fonds et du mécénat » (niveau I) enregistré au RNCP.

Conditions et pré-requis :

- **Expérience** : Avoir au moins 3 ans d'expérience professionnelle en fundraising
- **Diplôme** : Être titulaire d'un diplôme Bac +2 minimum
- **Modalités** : Dépôt d'un dossier de recevabilité

Si votre dossier est recevable, le dossier de VAE vous sera envoyé.

Pour plus de détails, consultez attentivement le guide VAE, disponible en ligne (Rubrique carrière et formation > Formations certifiantes).





Formez-vous à distance !

L’AFF amorce son virage digital tout en préservant son ADN et son réseau humain. Formez-vous avec les webconférences.



Les webconférences

En une heure, ces webconférences vous permettent de vous poser les bonnes questions avant de vous lancer

- ... dans le fundraising,
- ... dans la collecte à l'internationale,
- ... dans le mécénat d'entreprise,
- ... dans le fundraising online.

avec des thèmes comme :
- modèle économique 360°
- hybridation
- financement européen
- et des études de cas

Réalisées en direct, les participants peuvent interagir en posant des questions ou en partageant leurs réactions pour rendre des échanges plus riches.

1

session d'une heure

45

minutes de présentation interactive

15

minutes de questions / réponses



Retrouvez les dates des prochaines webconférences sur notre site (rubrique carrière et Formation > Webconférences).



Les formations intra

- ⊗ Vous êtes un organisme ?
- ⊗ Vous souhaitez vous lancer dans la collecte de fonds ou vous perfectionner sur un aspect du fundraising ?
- ⊗ Votre organisme se lance dans la collecte et vous ne disposez pas des compétences ressources en interne ?

L'AFF est à votre écoute. Construisons ensemble la formation sur-mesure dédiée à vos collaborateurs !

La formation intra, une offre sur mesure

En 2019, une quinzaine d'organisations ont demandé à l'AFF de concevoir et d'animer une formation sur mesure pour leurs équipes de salariés ou de bénévoles. Ces formations offrent le double avantage d'être organisées chez vous et de répondre exactement à vos problématiques.



Si vous aussi vous souhaitez former au moins 5 personnes de votre équipe. Contactez Caroline Marry, responsable formation de l'AFF.



🗨️ TÉMOIGNAGES



Parcs Nationaux de France

PARCS NATIONAUX DE FRANCE Formation pour une dizaine de chargés de communication

« Tout s'est bien passé, la formatrice a été au top ! Merci pour vos conseils et de nous avoir proposé ce déroulement et cette formatrice, j'ai trouvé cela très pertinent. Il ne reste plus qu'à mettre en pratique ce que nous avons appris ! »

Elodie DURAND
à l'initiative du projet

MÉTROPOLE NICE CÔTE D'AZUR

MÉTROPOLE NICE CÔTE D'AZUR Formation de deux jours pour les chargés de mission et porteurs de projets amenés à développer le mécénat d'entreprise.

« Les participants sont ressortis très satisfaits de cette formation. Aussi bien par les talents d'animateur du formateur que par le contenu qui correspondait exactement à leurs besoins. L'alternance entre la théorie et la mise en pratique a été particulièrement appréciée. Cela a également contribué à créer de la cohésion entre des personnes qui travaillent habituellement dans des directions différentes. Nous envisageons de vous solliciter pour une 2^e session, car d'autres personnes ont manifesté leur intérêt de se former sur le sujet... ».

Jacques HAMEL
Directeur contrôle de gestion



Partenariats

L'AFF est sollicité par des fédérations ou des écoles pour concevoir des programmes de formation dédiés au fundraising.

L'association collabore ainsi avec l'ESSEC executive education pour le Certificat Français du Fundraising depuis 2005.

Dans une volonté d'allier nos savoir-faire pour répondre aux attentes spécifiques des différents secteurs que nous accompagnons, une formation à destination des personnes en charge du fundraising dans les établissements de santé privés est organisée en partenariat avec la FEHAP et avec le PEP, les Pupilles de l'Enseignement Public. L'AFF travaille aussi régulièrement avec l'EHESP.



Vous souhaitez intégrer une dimension fundraising

à votre cursus de formation initiale
ou envisagez de proposer un module
de formation sur le fundraising
au sein de votre catalogue de formation
en partenariat avec l'acteur de
formation de référence en la matière ?



**Vous êtes une
organisation
et souhaitez monter
un partenariat avec l'AFF ?**



Contactez Caroline Marry,
responsable formation de l'AFF.





S'inscrire à une formation

Vous avez consulté notre catalogue de formation et souhaitez vous inscrire ou inscrire l'un de vos salariés à l'une de nos formations ?

Les inscriptions se font directement sur notre site internet

➤ [Rubrique carrière et formation > formations courtes](#)

Une confirmation d'inscription vous est envoyée par email suite à votre inscription en ligne, ainsi que la convocation environ un mois avant le début de la formation.

La convention de formation, le devis, l'attestation de présence vous sont fournis sur demande.

Vous souhaitez vous inscrire au parcours certifiant ?

Vous pouvez soit vous inscrire aux différents modules au fil de l'eau, soit contacter le service formation qui pourra vous établir un devis. Vérifiez toutefois que vous avez bien les pré-requis nécessaires pour pouvoir passer l'examen de certification.

Vous souhaitez vous inscrire au Certificat Français de Fundraising ?

Cette formation est accessible uniquement après acceptation de votre dossier de candidature. Il y a une promotion par an, de septembre à mars de l'année suivante. La période de candidature a lieu entre mars et juin.





Les modules de formation

Pour accompagner les professionnels de la collecte de fonds et du mécénat dans leur montée en compétences, l’AFF propose des formations délivrées par des praticiens, experts de la collecte de fonds.

Stratégies, méthodes et outils... Ces formations visent à vous donner toutes les clés pour monter en compétences, évoluer dans votre carrière et optimiser la collecte de fonds de votre organisme. Quel que soit votre secteur et votre niveau d’expertise, les techniques de fundraising que vous souhaitez développer et perfectionner, vous trouverez forcément une formation qui vous correspond.

21 MODULES DE FORMATIONS POUR MONTER EN COMPÉTENCES

REVISEZ LES FONDAMENTAUX

Stratégie et plan d’actions

Stratégie pour (re)partir sur de bonnes bases

Cadre juridique et fiscal du fundraising

Concevoir et gérer un budget

Communication et fundraising

Fundraising digital

Marketing direct

Legs

Stratégie grands donateurs

APPROFONDISSEZ VOTRE APPROCHE METIER

Fundraising grand public

Techniques et outils de collecte

Le RGPD et la collecte de fonds

Fundraising entreprises

La RSE : levier d’innovation dans vos relations entreprises

Fiscalité et philanthropie

Recherche de prospects : - Fondations - Grands donateurs

Mécénat et partenariats d’entreprise

AMELIOREZ VOTRE EFFICACITE RELATIONNELLE

Boostez votre influence

Renforcez l’impact de vos messages

Mieux se connaître pour gagner en efficacité managériale

Osez la créativité au sein de votre organisation

Convaincre les donateurs par l’impro théâtrale

TRAJECTOIRE LEADERSHIP

La notion de leadership

Osez la créativité

Boostez votre influence

Développez vos soft skills

La prise de parole

★ modules du parcours certifiant



Les formateurs

L'AFF vous propose des formations de pairs à pairs, exclusivement délivrées par des formateurs experts du fundraising et du mécénat. Ces formateurs sont des professionnels du fundraising qui pratiquent ce métier au quotidien, en tant que consultant indépendant, en agence de fundraising ou directement dans une structure d'intérêt général. Approche pragmatique et réaliste, partage d'expérience, et échanges d'expérience et de bonnes pratiques s'ajoutent donc à l'apprentissage d'outils et l'acquisition de méthodologies applicables dans vos structures. L'AFF les accompagne dans leur capacité à animer des formations, à la fois structurées et participatives.



David ALONSO

**ASSOCIATION SERVICE D'ENTRAIDE
ET DE LIAISON - SEL FRANCE**
Responsable de la communication



Valérie AUBIER

Consultante en philanthropie



Marie-Caroline BLAYN

MECELINK
Fondatrice dirigeante



Nathalie BOUBLI

NBCOM
Fondatrice et consultante



Véronique BOUTON

LEADINOV
Coach professionnel



Julien BRICHEUX

ONE HEART COMMUNICATION
Directeur digital



Daniel BRUNEAU

Consultant



Marine CONEJERO

Consultante en collecte
de fonds auprès des entreprises
et Grands donateurs



Jérôme DEANA

HOPITAL AMERICAIN DE PARIS
Directeur du développement



Jean-Marie DESTRÉE

FONDATION CARITAS FRANCE
Délégué général



Philippe DOAZAN

DUNIYA
Consultant



Joël ECHEVARRIA

**TOULOUSE SCHOOL OF
ECONOMICS - TSE**
Directeur général des services



Martine GODEFROID

FACTARY

Directrice générale Europe



Christophe HERLÉDAN

MINT

Directeur



Stéphanie LANSON

AGREGATIVE CONSULTING

Présidente



Laurence LANGOU

FONDATION BORDEAUX UNIVERSITÉ

Directrice du développement



Marianne MAILLOT

VISION PHILANTHROPIE

Directrice



Sandrine MARION-GOATER

CABINET MARION

Avocate



Sandrine MARRAST

ARTS CENICA

Formatrice consultante



Arnaud MASSELIN

ADFINITAS

Directeur digital



Christel OLIMÉ

RESSOURCES

Accompagnement de projets
Conseil et formation en mécénat



Marina PATROUCHEVA

GRAND EST MECENAT

Fondatrice



Magalie PETIT

15:MA

Gérante



Claude POUVREAU

MIND ME

Directeur digital



Roland RAYMOND

FUNDRAISING CONSEIL

Directeur général - Consultant



Aurélie REDER
METZ METROPOLE

Responsable du mécénat



Franck SARRIOT

**ASSOCIATION DES PARALYSES
DE FRANCE - APF**

Responsable relations testateurs



Catherine SUDRES

CAUSES & CO

Conseil et formation en collecte de
fonds et communication non profit



Kristiaan TOKKA

APPRENTIS D'AUTEUIL

Directeur Libéralités



Alexis VANDEVIVÈRE

ADFINITAS

Directeur général associé

Les fondamentaux du fundraising

Stratégie pour (re)partir sur de bonnes bases

Objectifs de la formation

- ! Connaître les fondamentaux d'une stratégie de fundraising
- ! Pouvoir évaluer sa propre structure sur ces fondamentaux
- ! Construire les bases du plan d'action de sa stratégie de lancement (ou de révision) de sa collecte privée
- ! Partager des expériences, des idées et des conseils pour enrichir sa pratique et créer des liens avec des pairs

Public

Cette formation sur les fondamentaux du fundraising s'adresse tout aussi bien à un public débutant en fundraising ou dont la structure commence une stratégie de collecte de fonds, qu'à des personnes plus expérimentées qui souhaitent revisiter leurs basiques.

Éléments de contenu

- ! Immersion dynamique dans la problématique
- ! Les fondements d'une stratégie de fundraising
- ! Audit fundraising (évaluation de sa structure)
- ! Les différentes stratégies de fundraising
- ! Plan stratégique personnel (construire la trame de son propre plan d'action)

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative / Travaux de groupes

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.

Un questionnaire de validation des acquis sera à compléter à la fin de la formation.



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h
soit 14h de formation



LIEU & DATES

Paris

13 et 14 janv. 2020

9 et 10 mars 2020

4 et 5 juin 2020 - Reportée

3 et 4 septembre 2020

2 et 3 novembre 2020



TARIFS

Adhérent : 770€

Non adhérent : 880€

*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Connaître et utiliser les techniques de la collecte

Objectifs de la formation

- ! Avoir une vision 360° de l'ensemble des disciplines de collecte de fonds auprès du grand public et des grands donateurs (individus et entreprises)
- ! Identifier leurs avantages et inconvénients
- ! Bâtir son propre plan d'action en fonction de ses objectifs et de ses ressources

Public

Débutant désireux de connaître l'ensemble des techniques pouvant être mises en oeuvre pour collecter des fonds privés. Niveau intermédiaire ou avancé souhaitant se ressourcer et élargir le champ de leur pratique.

Éléments de contenu

- ! Points clés du marché de la collecte de fonds privés en France
- ! Panorama des différentes techniques de collecte de fonds privés : marketing direct, legs, marketing digital, événementiel de collecte, partenariat entreprises, grands donateurs
- ! Construction d'un plan d'action opérationnel

Méthode pédagogique

Animation participative et travaux de groupe.

De nombreux cas concrets, issus de tous les secteurs de l'intérêt général : le secteur caritatif, la culture, la santé-recherche, les collectivités publiques ou encore le secteur professionnel.

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

23 mars 2020

31 mars 2020

8 septembre 2020

5 novembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Le cadre juridique et fiscal du fundraising en France

Objectifs de la formation

- Maîtriser les grands principes juridiques et fiscaux liés à la recherche de fonds et appréhender les contraintes et les risques pouvant en découler
- Connaître les grands principes des régimes du mécénat et sponsoring, ainsi que les questions essentielles à se poser dans le cadre d'échanges avec des donateurs personnes physiques ou entreprises
- Etre capable d'intégrer les caractéristiques essentielles des structures juridiques pouvant être utilisées pour développer les ressources

Public

Toute personne intéressée par les aspects juridiques et fiscaux de la collecte de fonds en France.

Éléments de contenu

- Présentation des principes juridiques et fiscaux fondamentaux liés à la collecte de fonds
- Identification des risques, contraintes et solutions à mettre en oeuvre dans le cadre d'opération de fundraising
- Présentation des différentes formes juridiques susceptibles de porter des opérations de levée de fonds
- Comment sécuriser un partenariat d'entreprise (mécénat et parrainage)
- Comment identifier les principaux risques dans une relation donateur et y remédier

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

24 mars 2020
7 septembre 2020
4 novembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€
Non adhérent : 550€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Communication et fundraising

Développez des synergies au service de votre collecte

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux d'une stratégie concertée entre communication et collecte
- Cerner les enjeux de communication dans le paysage actuel
- Identifier les éléments structurants de sa communication de cause
- Imaginer les implications d'un territoire de cause sur sa stratégie de collecte
- Partager des expériences, des idées pour renforcer la personnalité de votre marque associative

Public

Cette formation s'adresse aussi bien à un public débutant en fundraising ou dont la structure débute en collecte de fonds qu'à des personnes expérimentées qui souhaitent challenger leurs stratégies et innover dans la structuration de leurs plans d'action.

Éléments de contenu

- Panorama dynamique de stratégies de communication de cause
- Les fondements d'une stratégie de communication de cause
- Évaluation de votre potentiel
- Rédaction d'un argumentaire

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

1^{er} avril 2020

11 septembre 2020

19 novembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Le RGPD et la collecte de fonds

Objectifs de la formation

- ! Avoir une vision 360° de l'ensemble des techniques et dispositifs liés aux données et bases de données en collecte de fonds grand public
- ! Comprendre les enjeux et les impacts liés à la data et aux bases de données pour une organisation
- ! Appréhender les règles, et les normes à respecter en matière de traitement et gestion de données personnelles

Public

Niveau : débutants et intermédiaires
Collecte grand public

Éléments de contenu

- ! Panorama des différentes techniques et dispositifs liés à la collecte, à la gestion et à l'exploitation des données en collecte de fonds grand public
- ! Appréhension des enjeux et des impacts des données en fundraising
- ! Cartographie des données et écosystème du data quality management
- ! Sensibilisation au RGPD (Règlement général sur la protection des données)

Méthode pédagogique

Animation participative et travail de groupe
Formation intégrant de nombreux cas concrets issus de différents secteurs d'activité et de mise en situation



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris
23 avril 2020



TARIFS

Adhérent : 440€
Non adhérent : 550€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Concevoir et gérer un budget de collecte

Objectifs de la formation

- ▮ **Connaître les éléments essentiels à la construction d'un budget**
- ▮ **Etablir par métier un budget prévisionnel**
- ▮ **Piloter leur activité**
- ▮ **Négocier auprès de leur gouvernance**

Public

Cette formation s'adresse aux associations, fondations, structures d'intérêt général de tout secteur (culturel, environnement, éducation, humanitaire, social...) désireuses d'optimiser leur budget dédié au développement de leurs ressources privées.

Niveau débutant/intermédiaire.

Éléments de contenu

- ▮ Revue des fondamentaux d'un budget de collecte de fonds
- ▮ Comment adapter sa stratégie de collecte en fonction de son organisation.
- ▮ Comment répartir ses charges dans les différents canaux de collecte de fonds et pour quels potentiels
- ▮ Savoir se préparer à la présentation de son budget et le négocier

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative / Exemples concrets
 Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux autres participants.



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

9 juin 2020

29 septembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Mécénat et partenariat entreprises

Objectifs de la formation

- Conscientiser sa structure et être au fait des enjeux d'une telle démarche
- Se constituer un pool de partenaires mécènes
- Développer une démarche qualitative de long terme
- Assurer la pérennité de la relation

Public

Associations, musées, écoles, fondations, qui souhaitent développer leurs ressources auprès de la cible entreprise
Niveau débutant / intermédiaire

Éléments de contenu

- Définir l'identité et le positionnement de sa structure
- Elaborer une stratégie adaptée et ses objectifs
- Construire son plan d'action
- Démarcher et négocier
- Signer l'accord et gérer la relation avec le nouveau mécène

Méthode pédagogique

Concret : vous aborderez des cas pratiques et bâtirez votre stratégie en fonction de vos enjeux

Participatif : chacun pourra faire part de ses attentes afin de répondre au mieux à toutes les problématiques souhaitées

Pratique : vous repartirez avec la méthodologie nécessaire pour dérouler votre propre démarche auprès de la cible entreprises



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation



LIEU & DATES

Paris

14 et 15 mai 2020

24 et 25 septembre 2020

23 et 24 novembre 2020

Angers : 24 et 25 novembre 2020

Bordeaux : 2 et 3 avril 2020

Lille : 4 et 5 juin 2020 -Reportée

Lyon : 11 et 12 juin 2020 -Reportée

Marseille : 29 et 30 avril 2020

Metz : 29 et 30 juin 2020 -Reportée

Rennes : 29 et 30 avril 2020

Toulouse : 27 et 28 avril 2020



TARIFS

Adhérent : 770€

Non adhérent : 880€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

La RSE : levier d'innovation dans vos relations entreprises

Objectifs de la formation

- Comprendre comment et pourquoi les OSBL sont devenus des acteurs incontournables pour l'entreprise et maîtriser les arguments de cette évolution
- Connaître les types de collaboration avec les entreprises, du mécénat à la RSE, et identifier les plus pertinents pour son organisation
- Identifier les risques et opportunités à construire des relations avec les entreprises
- Construire une stratégie d'approche des entreprises et établir les bases d'une relation durable avec elles

Public

Au sein des organisations à but non lucratif : Direction générale ; Chargés de communication, marketing, partenariat entreprise, fundraising...

Éléments de contenu

- Les nouveaux enjeux de la relation entre entreprises et OSBL : Article 225, global compact, Global Reporting Initiative, acceptabilité sociale, license to operate...
- La RSE, ses cadres réglementaires et les tendances dans l'entreprise, sur lesquels s'appuyer pour construire une stratégie de relation aux entreprises (et de diversification de ressources) efficace.

Méthode pédagogique

Apports théoriques (académiques, repères historiques et internationaux...), études de cas.
Exercices, mises en situation, simulations



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

20 novembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Bâissez votre stratégie grands donateurs

Particuliers et entreprises

Objectifs de la formation

- Acquérir une approche stratégique.
- Maîtriser la technique d'une campagne grands donateurs individus et entreprises
- Identifier vos prospects et développer une relation pérenne avec vos donateurs

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant s'orienter vers ce type de poste ou d'ores et déjà en charge de la stratégie grands donateurs dans son organisation.

Éléments de contenu

- Définir les bases de sa stratégie grands donateurs
- Les différentes étapes d'une campagne de dons majeurs
- Pourquoi, vers qui et comment communiquer ?
- De l'identification à la fidélisation de vos grands donateurs

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation



LIEU & DATES

Paris

27 et 28 avril 2020

2 et 3 juin 2020

27 et 28 avril 2020

2 et 3 juin 2020 - Reportée

1 et 2 octobre 2020

1 et 2 décembre 2020



TARIFS

Adhérent : 770€

Non adhérent : 880€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Initiez et développez votre stratégie legs

Objectifs de la formation

- ! **Connaître les principes généraux du legs à travers les aspects juridiques et déontologiques**
- ! **Maîtriser les outils de communication de la stratégie legs**
- ! **Savoir prendre en charge la relation avec le testateur**
- ! **Construire une stratégie legs en ayant connaissance des réalités du testateur**

Public

Toute personne en charge du développement des legs dans une association ou une fondation, que ce soit d'un point de vue purement stratégique que de celui de la mise en œuvre de la relation avec les testateurs.

Éléments de contenu

- ! La relation avec le testateur, enjeux et limites : mieux comprendre un testateur, les mots auxquels il va être sensible, les actions à éviter, l'importance de la symbolique...
- ! Le marketing et la communication autour du legs : De la base de données aux annonces-presses en passant par les salons et autres lieux de rencontres, quelle synergie entre les outils pour identifier, suivre et communiquer, fidéliser son public de testateurs ? Quel budget envisager ?

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris
27 mai 2020
30 septembre 2020
30 novembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€
Non adhérent : 550€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Maîtriser la fiscalité liée à la philanthropie

Objectifs de la formation

- Comprendre comment utiliser la fiscalité pour accompagner ses donateurs et prospects
- Apprendre les grands principes fiscaux et patrimoniaux des actes de générosité (dons, donations, legs) et des structures juridiques principales de la philanthropie (fondation sous égide, fonds de dotation...), par la théorie et la pratique
- Travailler sur des cas ouverts et mettre en pratique la théorie étudiée

Public

Toute personne souhaitant maîtriser les aspects juridiques et fiscaux liés à la philanthropie. Toute personne ayant participé à la formation sur le cadre juridique et fiscal du fundraising souhaitant approfondir ses connaissances.

Éléments de contenu

- Les incontournables de la philanthropie : qui est sensible à la fiscalité ? Pourquoi la fiscalité est-elle un argument ? Quelle posture adopter en entretien ? Quelles informations obtenir pour bien conseiller ? Pourquoi est-il essentiel de bien maîtriser ces concepts ?
- Rappel théorique de la fiscalité de la générosité en France (dons, donations, legs) et notamment des montages fiscalement avantageux, et comprendre dans quels cas les conseiller. Mise en pratique en ateliers
- Comprendre vers quelle structure philanthropique (fondation abritée, fonds de dotation...) orienter un philanthrope et pourquoi.
- Études de cas ouverts, mises en situation, jeux de rôle
- A quelle évolution de la fiscalité s'attendre ? Comment l'anticiper au mieux ?

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants, à l'étude de cas concrets et à la mise en situation en groupes.



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

14 décembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Le marketing direct, valeur sûre du fundraising

Objectifs de la formation

- Comprendre l'enjeu stratégique du marketing direct pour développer la collecte de fonds
- Savoir construire une stratégie combinant prospection et fidélisation
- Mettre en œuvre des campagnes de prospection et de fidélisation multicanales et savoir en mesurer leurs performances

Public

Toutes les personnes en charge du marketing direct / opérationnel d'une structure à but non lucratif, quelque soit le secteur. Niveau débutant/intermédiaire.

Éléments de contenu

- Réalisation du SWOT de votre organisation (forces, faiblesses, opportunités, menaces)
- Quels sont les enjeux de la prospection?
- Comment fidéliser vos donateurs ?
- Comment créer des opérations de marketing direct efficaces ?

Méthode pédagogique

Présentation plénière, travaux de groupe, exercices pratiques



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris
2 avril 2020
21 septembre 2020
6 novembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€
Non adhérent : 550€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Recherche de prospects

Comment identifier et approcher les fondations ?

Objectifs de la formation

- Comprendre le secteur des fondations en France et en Europe
- Apprendre comment identifier et mesurer le potentiel de financement pour son organisation
- Savoir comment préparer sa structure, quels sont les conditions à mettre en place en interne, les ressources nécessaires et les risques éventuels
- Eviter de perdre du temps en démarches infructueuses et inefficaces
- Connaître les clés pour approcher une fondation avec succès et développer une relation de partenariat dans la durée

Public

Directeur du développement, responsables de la levée de fonds et des partenariats stratégiques

Éléments de contenu

- Le marché des fondations en France et en Europe : son potentiel de financement, les différents types de fondations, leurs motivations et leur mode de fonctionnement
- Lever des fonds auprès des fondations : conditions et conséquences sur votre structure
- La recherche des meilleurs potentiels : quelles sources utiliser, quelles informations rechercher, comment sélectionner les meilleurs prospects ?
- Prise de contact et approche : ce qu'il faut faire et ne pas faire
- Contenu d'une proposition « gagnante »
- Développer un partenariat dans la durée ?

Méthode pédagogique

Présentation plénière / Brainstorming / Exercices et échanges en groupe

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants. Un questionnaire de validation des acquis sera à compléter à la fin de la formation.



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

Dates à venir



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Recherche de prospects

Comment identifier vos grands donateurs potentiels ?

Objectifs de la formation

- Comprendre les « grands donateurs », leurs motivations et les ressorts de leur engagement
- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie grands donateurs et les conditions de succès
- Évaluer le potentiel, la capacité et la préparation de leur organisation à lever des dons majeurs
- Savoir quelles informations rechercher pour asseoir leur stratégie et gérer la relation avec les « grands donateurs »
- Apprendre les fondements et la méthodologie pour une recherche efficace
- Découvrir les outils de suivi et d'aide à la décision d'une stratégie grands donateurs

Public

Managers et décideurs, Directeurs du développement, Responsables grands donateurs, *Prospect Researchers*

Éléments de contenu

- Les grands donateurs : définition, benchmark marché, profils et motivations
- La recherche pour nourrir la stratégie
- Les fondamentaux d'une stratégie grands donateurs et les clés de succès
- La recherche de prospects : outils et méthodologie pour identifier, documenter, évaluer et prioriser les plus hauts potentiels
- Les outils de suivi et d'aide à la décision
- Les enjeux derrière la fonction de *Prospect Researcher* : profil, ressources et planification

Méthode pédagogique

Présentation plénière / Brainstorming / Exercices et échanges en groupe

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants. Un questionnaire de validation des acquis sera à compléter à la fin de la formation.



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

23 octobre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Fundraising digital : pourquoi et comment y aller ?

Objectifs de la formation

- ! Apprendre les bases de la collecte de fonds sur Internet
- ! Découvrir les clés du succès de la collecte online et connaître les outils indispensables
- ! Pouvoir définir ou faire évoluer sa stratégie de fundraising online en 5 étapes
- ! Comprendre les réseaux sociaux et savoir les utiliser.
- ! Savoir « penser » intégration on et offline dans son plan de collecte de fonds
- ! Partager des idées pour enrichir sa pratique et créer des liens avec des pairs

Public

Cette formation s'adresse à tous les professionnels souhaitant mettre en œuvre ou développer leur stratégie de collecte de fonds sur Internet.

Éléments de contenu

- ! Contexte et chiffres clés de l'Internet en France et dans le secteur non profit
- ! La fin des idées reçues concernant la collecte sur Internet
- ! Principes de base de la collecte online
- ! Fondamentaux pour bâtir une stratégie de e-fundraising
- ! L'incidence des réseaux sociaux
- ! L'intégration on et offline

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 14h de formation



LIEU & DATES

Paris

20 et 21 avril 2020

22 et 23 septembre 2020

3 et 4 décembre 2020



TARIFS

Adhérent : 770€

Non adhérent : 880€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Trajectoire leadership

Objectifs de la formation

- ! Comprendre les enjeux du leadership, pour soi et pour son organisation
- ! Engager une réflexion personnelle par rapport à son profil de leader
- ! Comprendre et cultiver ses « softskills », compétences transversales telles que l'intelligence émotionnelle, la communication ou l'empathie pour être plus efficace et mieux mobiliser ses équipes
- ! Révéler sa créativité et sa capacité à innover

Public

Directeur ou directrice du développement souhaitant donner une nouvelle dimension à son poste ou souhaitant évoluer vers un poste de direction générale

Éléments de contenu

- ! Panorama des profils, aptitudes et enjeux du leadership
- ! Se connaître et comprendre l'autre
- ! Connaître et développer ses softskills et ceux de son équipe
- ! Comment insuffler de l'innovation au sein de son organisation
- ! Stratégies de communication et d'influence

Méthode pédagogique

- ! Petit groupe (12 personnes maximum) + 1 animateur permanent qui accompagne le groupe
- ! Pédagogie active : apprentissage à partir de travaux préparatoires préalables effectués par les participants (en binômes ou en petits groupes), d'échanges entre les participants et de rencontres avec des experts du leadership



DURÉE

6 jours

de 9h30 à 18h

soit 42h de formation



LIEU & DATES

Paris

Dates à venir



TARIFS

Adhérent : 3000€

Non adhérent : 3500€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Convaincre les donateurs

Training par les techniques d'improvisation théâtrale

Objectifs de la formation

- ! **Connaître ses capacités naturelles dans l'art de convaincre et influencer : apprendre quelle image chacun dégage, quel est son degré de force de conviction et sur quoi elle se fonde (mots, attitude, ...), quelle est sa situation de confort ou de difficulté dans les situations où il s'agit de convaincre**
- ! **Apprendre à convaincre tous types de donateurs, en particulier des personnalités différentes de la sienne**
- ! **Savoir conclure concrètement : amener le donateur à signer et pas simplement obtenir la phrase « vous avez raison ! »**

Public

Cette formation s'adresse à toutes les personnes en charge des relations avec les donateurs. Chaque participant sera capable de convaincre les donateurs, quels que soient leurs profils : les faire adhérer et les faire signer.

Éléments de contenu

- ! Connaissance de soi en situation de conviction et influence.
- ! Appropriation des clés de force de conviction via des exercices d'improvisation théâtrale
- ! Travail sur les 4 principaux leviers de l'influence en prise de parole
- ! Entraînement à convaincre en situations *one to many*, *one to few*, et *one to one* via des jeux de rôles, de mises en situations concrètes
- ! Outils : Alphabet de l'impro / Pyramide de la conviction / Prisme des préférences individuelles

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative et jeu de théâtre / Travaux de groupes



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

10 juin 2020



TARIFS

Adhèrent : 780€

Non adhérent : 890€

*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Renforcez l'impact de vos messages de sollicitation

Objectifs de la formation

- | Identifier les points faibles d'un message de collecte
- | Détenir certaines clés de réécriture pour l'améliorer

Public

Cette formation vous permettra d'aborder tout type de messages de communication : mailing, mais aussi emailing, communication grands donateurs, legs... La formation s'adresse à des personnes souhaitant améliorer leurs écrits de collecte, garants de l'efficacité de leur fundraising. Que vous soyez issus du secteur de la solidarité, comme de l'enseignement supérieur, de la recherche ou de la culture...

Éléments de contenu

- | Méthode des préférences cérébrales et fondamentales de la phrase
- | Travail individuel et en groupe au fil des théories acquises, sur la base des exemples concrets apportés par chaque participant
- | Réécriture de messages intégrant l'ensemble des points théoriques abordés

Méthode pédagogique

À travers des moments de travail en sous-groupes sur des cas concrets, les participants auront l'occasion de mettre directement en pratique les conseils et outils donnés par les intervenants. Cette formation se veut fortement interactive et il est grandement conseillé de venir avec des écrits de collecte parus ou à paraître (rédigés par le participant ou par un prestataire).



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

26 mars 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Mieux se connaître pour gagner en efficacité managériale

Objectifs de la formation

- ▮ Développer la connaissance de soi pour se sentir légitime dans son rôle de manager, élément clé de l'efficacité managériale
- ▮ Animer et coacher ses équipes vers plus de résultats

Public

Toute personne, manager ou futur manager, en charge d'une équipe dédiée à la collecte de fonds et au mécénat.

Éléments de contenu

- ▮ S'affirmer dans son rôle de manager
- ▮ Clarifier le leadership et ses rapports avec le management
- ▮ Partager des situations de réussite et d'échec managérial, pour identifier ses forces et ses axes de progrès
- ▮ Avoir confiance en ses qualités personnelles et en son style de management
- ▮ Décider et agir avec efficacité grâce à ses valeurs et ses motivations
- ▮ Définir un objectif opérationnel et motiver son équipe pour l'atteindre
- ▮ Clarifier ses valeurs et sa vision managériale pour développer sa performance et celle de l'équipe
- ▮ Créer des relations de confiance et mieux manager la diversité des personnalités
- ▮ Découvrir ou redécouvrir les inventaires de personnalité
- ▮ Donner et recevoir des feedback
- ▮ Formuler des critiques constructives et développer son assertivité avec la méthode DESC

Méthode pédagogique

Alternance de présentations théoriques, illustrées par des exemples concrets, exercices/cas pratiques et mise en situation par des jeux de rôle.



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris

11 juin 2020
5 octobre 2020
7 décembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€
Non adhérent : 550€
Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Informations pratiques :

Accueil à 9h15
Début à 9h30 / Fin à 18h00
Lieu : AFF - 14 rue de Liège
2ème étage
75009 Paris

Boostez votre influence

Objectifs de la formation

- ! Développer sa capacité, d'argumentation et de persuasion
- ! Identifier les bases de la communication et les obstacles
- ! Maîtriser les techniques d'argumentation et apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur
- ! Vendre ses idées et convaincre en face à face ou en groupe
- ! Sélectionner les techniques de persuasion les plus efficaces selon le contexte, gérer positivement les objections et influencer avec intégrité

Public

Toute personne qui souhaite développer sa capacité d'argumentation et de persuasion quelque soit le public visé en interne ou en externe, en face-à-face ou en groupe.

Éléments de contenu

- ! Structurer ses idées pour convaincre
- ! Utiliser les techniques d'argumentation pour convaincre et persuader en face-à-face ou en groupe en fonction du profil de ses interlocuteurs
- ! Sélectionner les techniques de persuasion les plus efficaces selon le contexte
- ! Gérer positivement les objections
- ! Développer son aisance relationnelle, influencer avec intégrité

Méthode pédagogique

- ! Apports théoriques avec échange d'expériences, mise en pratique sur jeux de rôles



DURÉE

1 jour

de 9h30 à 18h

soit 42h de formation



LIEU & DATES

Paris

20 mars 2020

12 juin 2020

15 juin 2020

6 octobre 2020

8 décembre 2020



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Osez la créativité au sein de votre organisation

Objectifs de la formation

- ! Découvrir son profil créatif et son fonctionnement créatif en situation professionnelle ou personnelle
- ! Connaître l'ensemble des techniques de créativité et de leurs spécificités
- ! Identifier les enjeux et les modes de créativité pour le fundraising et pour le développement des organisations non profit
- ! Expérimenter concrètement des situations créatives à partir de cas réels portés par les participants (problématique à résoudre, réflexion à développer ...)
- ! Construire son plan d'action personnel pour développer la créativité dans son fundraising/son organisation

Public

Toute personne ouverte et désireuse d'enrichir son potentiel créatif, de connaître concrètement les techniques utilisées dans les entreprises et d'appliquer certaines de ces méthodes dans son propre champ personnel et professionnel.

Éléments de contenu

- ! Immersion active dans la problématique : ressentir les grands principes de créativité
- ! Sélection des défis créatifs proposés par les participants (cas concrets issus de leurs propres problématiques)
- ! Identification des profils créatifs des participants
- ! Apprentissage et mise en pratique de techniques de créativité et de résolution de problèmes à partir des défis créatifs proposés par les participants
- ! Identification des facteurs clefs de réussite du processus créatif
- ! Enjeux de la créativité pour le fundraising et pour le développement des organisations non profit
- ! Engagements dans l'action

Méthode pédagogique

- ! Alternance d'exposés théoriques courts, de réflexions individuelles, de travaux de groupes et d'exercices pratiques à partir de cas concrets proposés par les participants.



DURÉE

2 jours

de 9h30 à 18h

soit 42h de formation



LIEU & DATES

Paris

7 et 8 octobre 2020



TARIFS

Adhérent : 770€

Non adhérent : 880€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter



Coaching

Le coaching se développe de plus en plus... Vous connaissez sans doute dans votre entourage des personnes qui ont fait appel à un coach ou sont devenues coach elles-mêmes. La Société Française de Coaching définit le coaching professionnel comme l'accompagnement de personnes ou d'équipes pour le développement de leurs potentiels et de leurs savoir-faire dans le cadre d'objectifs professionnels.

Le coaching peut être individuel, collectif ou d'organisation. Pour vous aider à choisir au mieux et au meilleur tarif le coach qu'il vous faut, l'AFF a sélectionné pour vous des coachs expérimentés et accrédités qui connaissent bien notre secteur. Vous avez ainsi la garantie d'avoir un coaching de qualité, à un tarif négocié.

Objectifs

- ▮ **Prendre soin de soi : prise de recul, connaissance de soi, valeurs, limites, gestion des tensions et de ses émotions**
- ▮ **Favoriser la cohérence et la synergie de l'équipe en dépassant les difficultés liées aux différences (âge, sexe, métier...) voire en les transformant en atouts**
- ▮ **Concevoir et mettre en place une organisation du travail en intégrant les attentes des personnes et les enjeux stratégiques de la structure**
- ▮ **Renforcer ses savoir-être et savoir-faire managériaux : délégation, cadre et recadrage, gestion des conflits, motivation et sens**
- ▮ **Développer sa posture de membre de Comité de Direction et ses capacités à interagir en situation de gouvernance**

Public

Cette offre s'adresse aux individus ou aux organisations.

Aucun pré-requis particulier, si ce n'est l'envie de s'engager dans une démarche introspective

Bénéfices attendus

- ▮ Développement de vos compétences transverses et de vos qualités relationnelles et d'interactions
- ▮ Meilleure prise en compte de votre personnalité et de celle des autres
- ▮ Elaboration de stratégie et plan d'actions
- ▮ Meilleure confiance en soi et gestion du stress

Approche utilisée

- ▮ Approche opérationnelle, centrée sur les personnes dans leur contexte professionnel
- ▮ Ecoute active et empathique
- ▮ Accompagnement sur-mesure
- ▮ Neutralité et discernement
- ▮ Exercices concrets
- ▮ Pratiques réflexives et questionnement

Dans le respect de la charte déontologique du coaching.



DURÉE

6 séances de 2h
soit 12h au total



MODALITÉS

En face à face ou
à distance



TARIFS

Organisation : 250 TTC €/h
Individu : nous contacter



Les solutions de financement

La loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel du 5 septembre 2018, réforme en profondeur le système de la formation, son organisation et son financement.

L'Association Française des Fundraisers a souhaité mieux vous informer sur les modalités avec une simulation des différents types de financements possibles.

La démarche générale

Prendre contact avec le service formation de l'AFF pour établir avec vous votre projet de formation.

Nous établissons un devis qui vous permettra de solliciter votre financeur. Selon votre cas, votre financeur peut être l'employeur, le CPIR ou l'OPCO de votre employeur, Pôle Emploi.

Prévoir votre demande de devis **au moins deux mois avant le début de la formation** pour une prise en charge par votre financeur (délai souvent imposé par les OPCO).

Vous souhaitez en savoir plus ? Rendez-vous sur www.travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle.





➤ **Pour l'obtention du titre RNCP Directeur de la collecte de fonds et du mécénat et les blocs de compétences, les financements sont :**

Dispositif	A l'initiative de	Financement
<ul style="list-style-type: none">CPF (Compte personnel de formation)	<ul style="list-style-type: none">Salarié en activité Demandeur d'emploi	<ul style="list-style-type: none">moncompteformation.fr (caisse des dépôts)
<ul style="list-style-type: none">Plan de développement de compétences (ex Plan de formation)	<ul style="list-style-type: none">Employeur	<ul style="list-style-type: none">OPCO Entreprise
<ul style="list-style-type: none">CPF de transition professionnelle * (dans le cadre d'une reconversion)	<ul style="list-style-type: none">Salarié en CDI et CDD ** (sous condition d'ancienneté) Démissionnaire pour reconversion	<ul style="list-style-type: none">Peut se compléter au CPF :<ul style="list-style-type: none">- CPIR ***- EntrepriseObligation de réaliser un positionnement préalable Conseil en évolution professionnelle (CEP obligatoire pour les démissionnaires)

* Uniquement titre RNCP Directeur de la collecte de fonds et du mécénat

** Salarié en CDI ou CDD : justifier d'une ancienneté d'au moins 24 mois, consécutifs ou non, dont 12 mois dans l'entreprise

*** CPIR: Commissions paritaires interprofessionnelles régionales

➤ **Pour toutes nos autres formations, conférences, séminaires et nos formations en intra (sur mesure) au sein de vos organisations :**

Dispositif	A l'initiative de	Financement
<ul style="list-style-type: none">Plan de développement de compétences (ex Plan de formation)	<ul style="list-style-type: none">Employeur	<ul style="list-style-type: none">OPCO Entreprise



Partie 2

L'AFF, alliée de votre développement professionnel

L'Association Française des Fundraisers, c'est...

- Un réseau dynamique de professionnels impliqués
- Un centre de ressources pour les professionnels
- Un organisme de formation agréé



Le réseau de l'AFF

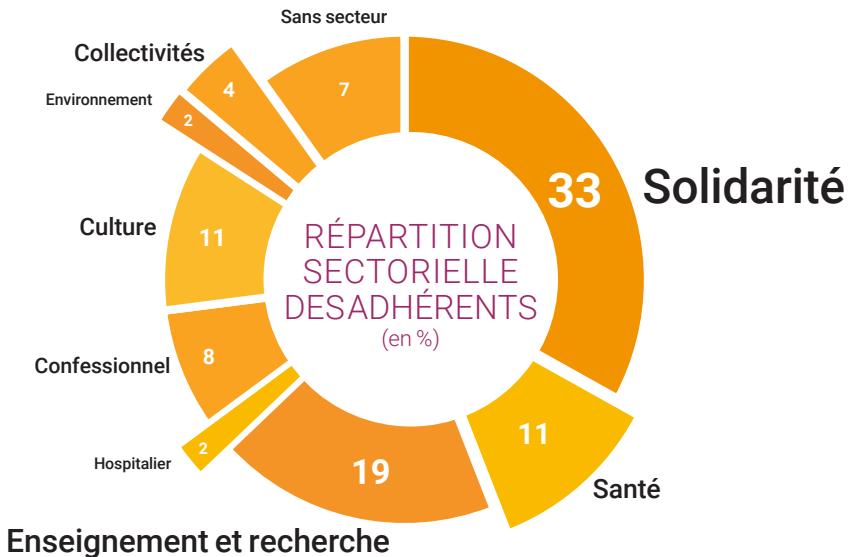
Depuis plus de 25 ans, accompagner et structurer le réseau des professionnels du fundraising est au cœur de nos missions.

C'est pourquoi nous travaillons au quotidien pour fédérer les acteurs du secteur, afin de construire ensemble le fundraising de demain.

L'AFF, lieu d'échanges et de rencontres

L'AFF est une communauté active, riche de la diversité de ses membres.

L'animation de cette communauté passe par l'organisation de rencontres et d'échanges réguliers, à Paris et en région.



En 2019

1100
adhérents

66

rendez-vous, à Paris et en régions,
rassemblant 1533 fundraisers

18

groupes centrés
sur un secteur,
un métier ou une région



Les groupes régionaux

L'AFF, un réseau national

Les groupes régionaux, animés par des professionnels du fundraising bénévoles passionnés par leur métier, vous accueillent dans 9 régions :



- | Auvergne-Rhône-Alpes
- | Bourgogne-Franche-Comté
- | Bretagne
- | Grand Est
- | Hauts-de-France
- | Ile-de-France
- | Nouvelle Aquitaine
- | Occitanie
- | Pays de la Loire
- | Provence-Alpes-Côte-d'Azur

Et encore plus demain !

Chaque groupe régional s'attache à promouvoir les bonnes pratiques du fundraising, le code de déontologie de l'AFF, ainsi que des valeurs de générosité, de transparence et d'altruisme.

Leur programmation comprend des études de cas, des présentations d'aspects méthodologiques permettant une montée en compétences, et des moments de convivialité sous forme d'afterworks pour renforcer la communauté dans nos régions.



Les adhérents au cœur de l'AFF

Au cœur de l'association, nos adhérents font vivre au quotidien le réseau de l'AFF.

En devenant adhérent, chaque fundraiser montre son appartenance à une communauté de professionnels, participe à la réflexion sur le métier et s'engage à respecter un cadre éthique et déontologique. Il affirme également son attachement à des valeurs d'engagement, d'ouverture, d'exigence, de partage et de convivialité.

L'AFF est un espace privilégié d'échange, où chaque fundraiser peut exprimer ses besoins et retrouver ses pairs.

1100
*adhérents
en 2019*

Rejoignez la grande communauté des fundraisers !

Adhérer à l'AFF, c'est aussi profiter de nombreux avantages pour monter en compétences, rencontrer vos pairs et vous informer.

Les adhésions sont annuelles (valables de janvier à décembre) et nominatives (individuelles). Elles s'adressent à des personnes physiques et non à des organismes.

➤ **Rendez-vous sur www.fundraisers.fr pour plus d'informations sur l'adhésion**



Témoignages

J'ai rencontré des personnes aux parcours très variés, venant d'horizons différents mais toujours réunies par la motivation du métier de fundraiser.

J'ai assisté à des ateliers animés par des professionnels engagés et passionnés qui ont à cœur de transmettre leur expérience et faire partager les bonnes pratiques.

L'AFF sait enrichir son offre et se renouveler chaque année, j'ai donc décidé de suivre le parcours de formation certifiant : une vision globale du métier de fundraiser très enrichissante avec la possibilité d'un diplôme reconnu.

Sandrine Pinto

Responsable du Fonds annuel et relations alumni, Fondation Ecole Centrale Paris

Les informations partagées sont un appui indispensable pour confirmer et développer ma nouvelle mission au sein de la collectivité territoriale. Cela me rassure dans mes pratiques, dans mes prospections, dans mes relations avec les mécènes, etc... C'est fondamental, l'AFF est une référence, une garantie nationale.

Isabelle Gelly
Chargée de mécénat culturel à la Ville de Béziers (34)

Dès ma prise de fonction en tant que responsable mécénat, j'ai adhéré à l'AFF afin de rencontrer des professionnels capables de mettre de la théorie sur les réalités de terrain mais également d'échanger concrètement avec des femmes et des hommes qui faisaient le même métier que moi pouvant nous raconter des situations vécues, des campagnes réussies, des échecs aussi.

Vincent Belhassen
Responsable développement mécénat à la Fondation Toulouse Business School, adhérent AFF depuis 2010.

Si le séminaire de juin est le temps fort de l'année auquel j'ai beaucoup de plaisir à participer chaque année, les formations tout au long de l'année sont tout aussi intéressantes. Ces journées sont à la fois l'occasion de se perfectionner professionnellement grâce à des intervenants qualifiés qui nous apportent de nouvelles clefs et nous aident à prendre de la hauteur sur nos sujets du quotidien. Cela permet également de suivre au plus près les évolutions du secteur. C'est aussi l'occasion de rencontrer le réseau, de partager des problématiques communes et d'échanger sur nos expériences respectives. Et enfin ce sont à chaque fois des moments conviviaux, ce qui ne gâche rien.

Marjorie Vallée
Chargée de marketing direct chez Vaincre la Mucoviscidose



Conférences et séminaires

Le séminaire francophone de la collecte de fonds

Événement historique de l'association depuis plus de 15 ans, le Séminaire francophone de la collecte de fonds réunit les professionnels du fundraising sur trois journées de formation.

Plus de 600 fundraisers s'y retrouvent pour avoir une vision à 360° des techniques et méthodologies mises en place dans le secteur, monter en compétence et développer leur réseau professionnel.

Parmi les thèmes abordés : partenariats entreprises, stratégie, environnement de la collecte, grands donateurs et philanthropie, marketing direct, communication et digital.

Au programme de chaque édition :

- une prise de hauteur avec des plénières et tables rondes ;
- des master classes animée par des intervenants de haut niveau afin d'approfondir des sujets spécifiques tant pour débutants qu'experts ;
- des ateliers allant étude de cas et méthodologies ;
- des moments privilégiés dédiés au networking ;
- des échanges avec des experts pendant les coachings et les speedfundatings.

📅 **Prochaine édition : 23, 24 et 25 juin 2020 • Paris**





La Conférence de fundraising pour l'enseignement supérieur et la recherche

Le secteur de l'enseignement supérieur, la recherche et la santé est marqué par la professionnalisation en interne de ses équipes et le développement d'une réelle expertise sur les relations avec les grands donateurs, les relations avec les alumni (les anciens élèves) et les entreprises.

Chaque année, la conférence de fundraising pour l'ESR et la santé rassemble plus de 300 professionnels du développement des ressources issus d'universités, de grandes écoles, de fondations partenariales, d'instituts de recherche ou encore d'écoles d'ingénieurs.

Pendant deux jours, cet événement leur permet de faire le plein de nouvelles idées à appliquer à votre retour au bureau, d'échanger avec des professionnels qui partagent les mêmes enjeux, et ainsi de monter en compétences.

👉 **Prochaine édition : 17 et 18 mars 2020 • Paris**



La conférence de fundraising et de mécénat pour la culture est l'événement de référence pour les professionnels de la collecte de fonds de ce secteur en pleine mutation !

Chaque acteur culturel a des spécificités et des atouts à mettre en avant pour convaincre ses mécènes et inventer de nouvelles relations partenariales. Notre ambition pendant ces deux journées est de vous inspirer pour relever le défi du fundraising !

200 professionnels du mécénat culturel se retrouvent ainsi chaque année pour échanger sur des thématiques telles que le mécénat populaire, la collecte à l'international, le cadre juridique et fiscal du fundraising, les sociétés d'Amis, la mobilisation interne, les grands donateurs...

👉 **Prochaine édition : 17 et 18 novembre 2020 • Paris**



La conférence Mécénat territorial et collectivités

Depuis sa création, l’AFF a toujours eu à cœur d’accompagner la professionnalisation des nouveaux entrants dans l’univers de la collecte de fonds et du mécénat. C’est pourquoi nous vous proposons de participer à la conférence “Mécénat territorial et collectivités”, qui rassemble chaque année une centaine d’acteurs du secteur.

Cette conférence vous permettra une approche transversale centrée sur les métiers et méthodologies du fundraising en général, tout en répondant aux enjeux spécifiques du secteur des collectivités. Au programme : réflexion juridique et éthique, promotion des bonnes pratiques, mais aussi accompagnement au changement.

🕒 **Prochaine édition : 15 septembre 2020 • Paris**

.....

Les conférences en région

Chaque année, les fundraisers peuvent se retrouver au cours de plusieurs rencontres régionales. Ces temps de sensibilisation et de mobilisation des parties prenantes de l’écosystème du fundraising sont des occasions uniques pour les acteurs locaux (entreprises, philanthropes et professionnels du mécénat) d’échanger et d’inventer de nouvelles synergies sur une thématique donnée.

Parmi les thématiques abordées : le métier de fundraiser, le mécénat territorial, etc.





Conditions générales de vente de l'AFF

OBJET

Toute inscription aux manifestations, formations ou demande d'adhésion doit être effectuée :

- Principalement via le formulaire d'inscription accessible en ligne sur notre site internet www.fundraisers.fr.
- Via un formulaire papier lorsque celui-ci est mis en place par l'AFF. La signature de ce formulaire emporte l'adhésion aux conditions générales de vente.

Pour chacune des manifestations, l'inscription du participant/candidat n'est définitive qu'après acceptation par l'Association Française des Fundraisers (en cas de places limitées)

Pour le **Certificat Français du Fundraising (CFF)** : les candidats seront soumis à une sélection du jury constitué de professionnels du fundraising. Toute inscription n'est donc définitive qu'après son acceptation par l'Association Française des Fundraisers.

PRIX

Les prix sont donnés à titre indicatif et l'Association Française des Fundraisers se réserve le droit de les modifier sans préavis.

Le prix payé par le client sera celui indiqué sur les tarifs en vigueur au moment de son inscription.

- Pour les formations (conférence, séminaire, journée de formation et CFF) : les prix indiqués sont nets de taxe (l'AFF est exonérée de TVA sur son activité de formation).
- Pour les adhésions et les rencontres professionnelles (petits-déjeuners, afterworks, déjeuners professionnels, etc.) : le prix en vigueur est indiqué TTC.

Les prix ne comprennent que les frais directs des manifestations à l'exclusion des frais de restauration et de séjour, sauf s'ils sont expressément prévus.

CONDITIONS DE PAIEMENT

Sauf dispositions particulières, les

formations sont payables au comptant lors de l'inscription ou à réception de notre facture.

- Cas d'une prise en charge par un OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) : Dans le cadre de la prise en charge des frais de formation par un organisme de financement de formation, le bénéficiaire ou son employeur s'engage à communiquer à l'AFF la preuve de la demande de prise en charge de sa formation, ainsi que de son acceptation ; faute de quoi les frais de formation seront dus par l'employeur du bénéficiaire auprès duquel l'AFF se réserve le droit de se retourner pour obtenir le règlement de ces frais.
- Tant que les frais d'inscription n'ont pas été acquittés dans les conditions définies ci-dessus, l'AFF se réserve le droit de disposer librement des places retenues par le bénéficiaire.

Modalités de règlement :

- Par virement bancaire sur le compte de l'Association Française des Fundraisers
Crédit Coopératif Nation, 252 boulevard Voltaire 75544 Paris Cedex 11
IBAN : (FR 76) 4255 9100 0008 0026 9955 580

Merci de mentionner le nom de la personne inscrite dans l'intitulé du virement.

- Par chèque bancaire à l'ordre de l'Association Française des Fundraisers

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

L'utilisation des outils et prestations de l'Association Française des Fundraisers, ainsi que des informations diffusées à l'occasion de manifestations, est limitée aux seuls usages privés du client. Toute reproduction, même partielle, est interdite.

DOCUMENTS LEGAUX

La facture est adressée à l'issue de la formation ou de la première partie de la

formation. L'attestation de participation et/ou l'attestation de présence peut être fournie sur demande après la formation.

Pour chaque inscription à une formation, une convention de formation professionnelle peut vous être adressée sur demande et selon les textes en vigueur.

EXONERATION

L'Association française des Fundraisers est tenue à une obligation de moyens et sa responsabilité ne saurait en aucune manière être recherchée pour manquement à une obligation de résultats.

ANNULATION

L'Association Française des Fundraisers se réserve le droit d'annuler ou de décaler la formation si les effectifs sont insuffisants ou si un formateur est indisponible, et ce, sans que sa responsabilité puisse être mise en cause.

En cas d'annulation pure et simple ou de son report à une période supérieure à un mois, le prix versé à l'Association Française des Fundraisers sera remboursé au client. Dans tous les cas, l'annulation ou le report de la manifestation ne pourra donner lieu au versement de dommages et intérêts à quelque titre que ce soit.

Sauf dispositions particulières, toute annulation écrite du client reçue par l'Association française des Fundraisers à plus de 10 jours francs avant la manifestation, entraînera le remboursement de l'intégralité des droits d'inscription versés (sauf frais bancaires de remboursement). Passé ce délai, toute inscription sera due.

Les informations contenues dans le bulletin d'inscription, sauf avis contraire de votre part, feront l'objet d'un traitement informatisé. Vous disposez d'un droit d'accès et de rectification, conformément à la loi N° 78-17 du 6 janvier 1978, dite « informatique et libertés ».

L'Association Française des Fundraisers – AFF – est l'association des professionnels de la collecte de fonds et du mécénat depuis 1991.

Grâce aux formations dispensées tout au long de l'année et par son rôle de centre de ressources, l'AFF a pour mission de **renforcer les compétences en matière de fundraising des professionnels des organismes de l'intérêt général** des secteurs de la solidarité, de la culture, de l'enseignement supérieur et de la recherche et plus récemment dans le secteur hospitalier ou des collectivités territoriales.

De petits déjeuners en afterwork, de journées de formations en conférences ou séminaire, l'AFF permet aux professionnels du développement des ressources de **s'informer, se rencontrer, partager leurs expériences, échanger sur leurs pratiques et développer leur réseau professionnel.**

L'environnement éthique de la profession étant au cœur des préoccupations de l'AFF, **ses adhérents s'engagent à respecter un code de déontologie** faisant la promotion des bonnes pratiques.



Association Française des Fundraisers
14 rue de Liège, 75009 Paris.
Tél. : 01 43 73 34 65 • Fax : 01 43 49 68 77

www.fundraisers.fr