

Les fondamentaux du fundraising

Stratégie pour (re)partir sur de bonnes bases

Novice ou fort d'une première expérience, vous souhaitez réunir toutes les conditions pour réussir votre collecte de fonds ? Vous désirez définir des objectifs réalistes, rédiger votre argumentaire de collecte, identifier vos cibles prioritaires, mettre en place les bons outils de pilotage ? Voici la formation qu'il vous faut : participez à ces deux journées interactives pour vous poser les bonnes questions avant de lancer ou rationaliser votre collecte de fonds !

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.

Eléments de contenu

- Immersion dynamique dans la problématique
- Les fondements d'une stratégie de fundraising
- 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.

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

2 jours
de 9h30 à 18h
soit 14h de formation



LIEU & DATES

Bordeaux
7-8 novembre 2019



TARIFS

Adhérent : 770€
Non adhérent : 880€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Informations pratiques :

Accueil à 9h15
Début à 9h30 / Fin à 18h00

Lieu : Bordeaux

Intervenant : Philippe Doazan – Duniya

Expert indépendant et militant du développement des ressources des associations et des fondations

Philippe Doazan accompagne les associations, les fondations et les organisations non marchandes qui veulent concilier vision, éthique, impact sociétal et innovation. Il les anime et les forme sur le fundraising et sur le développement de leurs capacités d'innovation et de changement. Il construit avec elles et met en œuvre leur stratégie de collecte de fonds privés. Philippe a ainsi accompagné une soixantaine d'organisations (ONG, grandes écoles, établissements médico sociaux, réseaux de recherches, associations de patients, fonds de dotation territoriaux, diocèses ...) et il forme chaque année environ 200 personnes.

Philippe est certifié par l'Indiana University Center on Philanthropy (The Fund Raising School), par Créa Université (Université Paris V et Créa France) et par Thiagi Group (jeux cadres d'animation). Il est membre du comité de rédaction de «Fundraizine », le magazine des fundraisers français où il tient la rubrique « out of the box ».

*: Duniya (dùn-i-yä) signifie la terre, la vie, le monde en Hindi, en Peul, Gujarathi, Malgache, Arabe...

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

Journée 1

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 – 10h00 : Ouverture

Présentation de la formation et des aspects pratiques (règles de fonctionnement, horaires, repas ...)

Présentation de l'animateur et des participants

Recueil des attentes et des questions

Lancement de la formation

10h00 – 11h15 : Immersion dynamique dans la problématique

(animation participative plénière)

Ce module va permettre aux participants de s'interroger sur quatre questions clefs liées à la collecte de fonds privée et de partager leurs idées, leurs expériences, leurs réflexions et leurs interrogations.

11h15 – 12h30 : Les fondements d'une stratégie de fundraising

(Présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants de connaître les différents points d'ancrage d'une stratégie de fundraising et leur utilité dans la construction et la mise en œuvre de cette stratégie.

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner sur place

Le déjeuner sera l'occasion de partager les audits menés en fin de matinée et d'échanger ensemble sur des points spécifiques.

14h00 - 15h30 : Audit fundraising

(Travail de groupes)

Ce module va permettre à chaque participant d'évaluer son organisation sur les fondements d'une stratégie de fundraising

15h30 – 17h00 : Stratégie de fundraising (1/2)

(Présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants de connaître les différentes stratégies de fundraising mises en œuvre dans le secteur non profit et d'approfondir, plus particulièrement, la mise en œuvre d'une stratégie pour « bien démarrer »

17h00 – 18h00 : Clôture de la journée

Rappel des enseignements de la journée

Approfondissement de questions particulières

Clôture

Journée 2

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 – 09h45 : Ouverture

Rappel des enseignements de J1

Présentation de J2

Lancement de la journée

09h45 – 11h15 : Stratégie de fundraising (2/2)

(Présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants de connaître les différentes stratégies de fundraising mises en œuvre dans le secteur non profit et d'approfondir, plus particulièrement, la mise en œuvre d'une stratégie pour « bien démarrer »

11h15 - 12h30 : Benchmark stratégies de fundraising

(Présentation plénière)

Présentation d'exemples de stratégies mises en œuvre par différents acteurs du secteur non profit

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner sur place

Le déjeuner sera l'occasion de partager les audits menés en fin de matinée et d'échanger ensemble sur des points spécifiques.

14h00 – 16h00 : Plan stratégique personnel

(Travail de groupes et plénière)

Ce module va permettre à chaque participant de construire la trame de son plan d'action personnel, de partager ce plan avec les autres participants et de s'engager sur sa réalisation.

16h00 – 17h00 : Quelques clefs pour bien cheminer

(Présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants de connaître les recommandations et conseils clefs pour bien cheminer en fundraising.

17h00 – 18h00 : Clôture de la journée

Rappel des enseignements de la journée et de la formation

Questions et réponses

Synthèse à chaud de la formation

Engagement dans l'action

Quiz de validation des acquis

Questionnaire de satisfaction

Clôture