

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 bases.

Eléments 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.

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

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



LIEU & DATES

Lyon
26-27 septembre 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 :
LYON

Intervenante : Marie-Caroline Blayn

Marie-Caroline Blayn est fondatrice et dirigeante du cabinet Mécélink, spécialisé dans le conseil en mécénat d'entreprise. Elle accompagne aussi bien les entreprises dans leur développement de projet de mécénat que les départements partenariat des associations dans leur stratégie de collecte de fonds. Auparavant, elle a été Responsable Marketing en entreprise où elle a eu en charge la stratégie marketing et opérationnelle, la communication interne et externe de ses marques, le développement du web. Dans le cadre de ses fonctions salariales, elle a été amenée à développer à plusieurs reprises des projets de mécénat d'entreprise pour ses propres marques. En parallèle, elle a apporté ses compétences à des associations humanitaires.

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 – 11h00 : Fundraising: Contexte et enjeux

Ce module va permettre aux participants d'appréhender quelques grands principes et règles d'or du mécénat et de s'interroger sur des questions clefs liées à la collecte de fonds privée, de partager leurs idées, leurs expériences, leurs réflexions et leurs interrogations.

11h00 – 11h15 : pause

11h15 – 12h30 : Les fondements d'une stratégie de fundraising (se positionner dans son environnement, définir son identité)

Ce module va permettre aux participants de connaître les points d'ancrage d'une stratégie de fundraising et leur utilité dans la construction et la mise en œuvre de cette stratégie. Exercice : faire le SWOT de son organisation

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 : Les fondements d'une stratégie de fundraising (choisir les projets et identifier les réseaux et les cibles)

Ce module va permettre à chaque participant de choisir un ou des projets de son organisation pour l'(es) ouvrir au mécénat ; et de comprendre les intérêts des donateurs.

15h30 – 17h30* : Construire l'offre

Ce module va permettre aux participants de connaître différentes actions 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».

17h30 – 18h00 : Clôture de la journée

Rappel des enseignements de la journée

Approfondissement de questions particulières

Clôture

* : y compris pause de 15 mn

Journée 2

09h30 – 09h45 : Ouverture

Rappel des enseignements de J1

Présentation de J2

Lancement de la journée

09h45 – 11h00 : Elaborer sa stratégie de fundraising

Ce module va permettre aux participants de connaître les différentes actions 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 »

11h00 – 11h15 : pause

11h15 – 12h30 : Elaborer sa stratégie de fundraising

Chaque participant va construire la trame de la stratégie pour son organisation

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner

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

14h00 – 15h00: Débriefing de l'exercice du matin

15h00 – 15h45 : Rédiger l'(les) argumentaire(s)

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.

15h45 – 16h00 : pause

16h00 – 17h00 : Rencontrer et convaincre un mécène

Ce module va permettre aux participants de connaître les recommandations et conseils pour créer des relations pérennes avec les mécènes

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

Clôture