Initier et développer une stratégie legs

Abordez le fondamentaux d'une stratégie legs en partant de cas réels, incluant l'organisation interne, la relation testateur, l'animation de réseau sans oublier le marketing et la communication legs.

Objectifs de la formation

- Connaître les principes généraux de la collecte de legs, notamment juridiques et déontologiques,
- Réussir à promouvoir sa stratégie legs en interne,
- Construire des outils de collecte de legs répondant aux attentes des testateurs,
- Mettre en œuvre une stratégie legs : print, salon, web, achat d'espace,
- Prendre en charge la relation avec les testateurs potentiels.

Prérequis

Aucun

Toutes personnes 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.

Compétences et aptitudes

- Connaître les fondements d'une stratégie legs
- Identifier les promesses de communication vu du testateur
- Déterminer les outils de promotion
- Budgéter une campagne de legs
- Réaliser son audit interne afin d'identifier les points d'amélioration
- Autodiagnostiquer ou gérer une relation avec le testateur
- Bonne écoute, empathie, intégrité

Méthode pédagogique

Présentation plénière, travaux de groupe, exercices pratiques

Modalités d'évaluation

- Quiz

Accessibilité

Consulter le pôle formation : aichetou@fundraisers.fr / Caroline@fundraisers.fr

PARCOURS CERTIFIANT

DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation
En présentiel : 14 personnes
En distanciel : 9 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception
du devis signé dans la limite
des places disponibles

LIEU & DATES

Paris
21 septembre 2022

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 Liège – 75009 Paris

Intervenant : Leila BAHLOUL

13 années dans le secteur caritatif et plus particulièrement chargée des Libéralités au sein de la fondation WWF France et depuis 7 ans Leila Bahloul est responsable Libéralités et Philanthropie auprès de l'association Action contre la Faim. Son parcours est marquée par un engagement dans les métiers à forte dimension relationnelle et son implication ne se limite pas à son activité professionnelle, elle est aussi bénévole au sein de l'association Asuka, anime la webradio Agora Nanterre et est membre du réseau EPI .

Association Française des Fundraisers
Organisme de formation

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

09h15 - 09h30 : Accueil

Ouverture de la session : • Objectifs, programme et planning • Prise de connaissance avec le groupe • Formuler les attentes et animer/stimuler le groupe, libérer la prise de parole	Ice breaker Tour de table Quizz sur le contexte des legs et libéralités de façon ludique
Comprendre le cadre juridique et légal dans lequel s'inscrit les différents produits et la cible : Legs, donations et assurances-vie, don sur succession • Présentation du contexte, cadre légal, définitions, le testament et les autres dispositions à prévoir pour les libéralités (participatif pour ce qui concerne les définitions des libéralités) • Le testateur vidéo courte inspirante autour de la cible testateur + Présentation de la cible + les implications pour les organisations et le cadre déontologique dans la gestion de la relation (participatif : réactions autour de la vidéo courte mettant en scène le testateur) • **Pause 10 min** • Brainstorming sur la cible : travail en sous-groupe attentes de la part des organisations, traitement cycle relationnel • Restitution • Fin de la session : Petite synthèse sur les éléments-clé abordés durant la matinée	Apports théoriques, jurisprudence Actualités sur évolution Données du marché, études Partage des sources d'informations Vidéo Echanges et animations Brainstorming Travail en sous-groupe
Maitriser la mécanique marketing libéralités, réfléchir au développement de sa stratégie, construire son plan d'action • Développer les techniques de prospection et de fidélisation des bienfaiteurs • Eléments clé du travail relationnel sur la durée Les cycles relationnels et le programme de reconnaissance, • Travail en groupe : Construire et réfléchir au développement d'un axe de son plan d'action en associant le budget	Réflexion collective sur les principaux axes stratégiques à développer Boite à Outils : Les indispensables en matière de prospection et de fidélisation Travaux de groupe

d'investissement • Focus sur le ROI, le Budget de collecte, le Reporting des activités relationnelles	
Clôture de la session : - Bilan de la session, évaluation, tour de table, partage d'expérience.	Synthèse des apports participative et collégiale Tour de table final Formulaires d'évaluation et quizz des connaissance