

Initier et développer une stratégie legs

Initiation sur les 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 : Caroline@fundraisers.fr

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation
En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

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



LIEU & DATES

A Paris
22 juin 2023



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 : Association
Française des Fundraisers
– 14 rue de Liège – 75009
Paris



Intervenant : Jean-Marie DESTREE

Jean marie Destrée est Délégué Général adjoint de la Fondation Caritas France ; il a été directeur du développement des ressources du Secours Catholique de 2003 à 2009. Dans ce cadre il a développé et optimisé la collecte des legs, env.30M€ l'an. Il a mis en place les premiers spots TV sur le sujet et réalisé diverses enquêtes et interview pour mieux répondre aux aspirations des testateurs et bâtir des outils en conséquence.

Par ailleurs, Jean-Marie Destrée est formateur à l'ICP, au CFF et à l'ADEMA sur le Fundraising où son franc parler, ses études de cas et son sens pédagogique sont particulièrement appréciés.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 - 10h45 : Mieux connaître pour mieux convaincre : le marché, les aspects techniques.

Présentation : Des données financières, juridiques et fiscales bien sûr, mais aussi des questions d'ordre déontologiques pour mieux appréhender la problématique afin d'argumenter votre stratégie.

Travail de groupe : 10 minutes, trouver 5 arguments pour convaincre du lancement d'une stratégie legs

10h45 – 12h30 : Les fondements d'une stratégie legs

Quelles sont les attentes des testateurs potentiels ? Ce module permet de mieux comprendre un testateur, les mots auquel il va être sensible, les actions à éviter, l'importance de la symbolique...

Travail de groupe, 3 personnes, 20 minutes : Sur un cas concret, identifiez les promesses de communication qui ont du sens pour un testateur!

12h30 – 14h00 : Pause déjeuner sur place et networking

14h00 – 15h30 : Les outils de promotion

Seront abordés les outils relationnels, l'achat d'espace les salons et congrès, et tous les outils disponibles pour communiquer auprès des donateurs et du grand public ainsi que des principes budgétaires.

Tour de table en 10 minutes : Quels est le plan de communication idéal, à quel coût?

15h30 – 17h30 : L'autodiagnostic de votre relation avec votre public

Faire léguer, c'est gérer une relation sans faille avec, notamment, vos donateurs. Où en êtes-vous ? Comment faire son audit Interne ? Quelles recommandations d'amélioration privilégier ?

17h30 – 18h00 : Conclusion de la journée

Quiz de validation des acquis / Questionnaire de satisfaction