

Le fundraising digital : pourquoi et comment y'aller

Objectifs de la formation

- Cette formation a pour objectifs de permettre à chaque participant de :
- Apprendre les bases de la collecte de fonds sur internet
- Découvrir les clés du succès de la collecte online
- Connaître les outils indispensables
- Pouvoir définir ou faire évoluer sa stratégie de fundraising online
- Comprendre les réseaux sociaux et savoir les utiliser
- Savoir « penser » intégration on et offline dans son plan de collecte de fonds
- 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 online s'adresse à la fois à un public de débutants en fundraising mais également aux professionnels de la collecte de fonds souhaitant mettre en œuvre ou développer leur stratégie de collecte de fonds sur internet.

Eléments 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
- Définitions du Fundraising Online
- Principes de base de la collecte online
- Fondamentaux pour bâtir une stratégie d'e-fundraising
- L'incidence des réseaux sociaux
- L'intégration on et offline

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative / Travaux de groupes

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

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



LIEU & DATES

Paris
10-11 octobre 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 : AFF
14 rue de Liège
75009 Paris

Intervenant : Julien Bricheux

Diplômé de l'ESC Pau et d'un MBA en management, Julien Bricheux commence sa carrière en consulting en Inde pour le réseau Ashoka. De retour en France en 2012, il intègre la fondation Apprentis d'Auteuil dans le développement de la stratégie digitale de collecte de fonds. En 2017, il rejoint One Heart Communication pour développer l'expertise marketing digital et fundraising au service des clients de l'agence.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

JOUR 1

09:15 – 09:30 / Accueil

09:30 – 10:30 / Fundraising digital : snapshot de la situation en France et ailleurs

Panorama de la collecte de fonds online et sur mobile (collecte digitale) en France et dans le monde. Sensibilisation aux chiffres du digital et aux grandes tendances.

Dans une logique interactive (questions/réponses), il sera abordé :

- La ou plutôt les définitions du e-fundraising
- Les principales questions que se posent les fundraisers d'aujourd'hui
- Les principales idées reçues de la collecte sur internet
- Les chiffres et le contexte actuel de l'internet sur le secteur Non Profit

10:30 – 12:30 / Fundraising digital : des fondamentaux incontournables pour bien commencer !

Une partie permettant de découvrir et de lister l'ensemble des solutions et outils indispensables avant – pendant et après - la mise en œuvre d'une stratégie de e-fundraising. Sera abordée la logique d'audit amont de la stratégie de collecte online.

Exemple et exercice pratique.

12h30- 14h00 / Pause déjeuner sur place

Le déjeuner sera l'occasion d'échanger ensemble sur des points spécifiques.

14:00 – 18:00 / Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de fundraising digital réussie (partie 1/2)

Cette partie va permettre aux participants de découvrir les étapes clés de la réflexion et de la mise en œuvre d'une stratégie performante de collecte de fonds digitale. A travers d'exemples et de cas pratiques, présentation des 5 étapes principales d'une stratégie online réussie. Notamment – définition des objectifs et des moyens. Mise en œuvre d'une stratégie d'acquisition.

Exemple et exercice pratique.

JOUR 2

09:15 – 09:30 / Accueil

09:30 – 12:30 / Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de fundraising digital réussie (partie 2/2)

Notamment – Mise en œuvre d'une stratégie d'animation et de transformation. Intégration online / offline.
Exemple et exercice pratique.

12:30 – 14:00 / Pause déjeuner sur place

Le déjeuner sera l'occasion d'échanger ensemble sur des points spécifiques.

14:00 – 17:00 / Les nouvelles offres de collecte : P2P fundraising, crowdfunding, mobile fundraising, etc.

Quelles opportunités ? Pourquoi et comment mettre en place de telles offres de collecte ?
Exemple et exercice pratique.

17:00 -18:00 / Clôture

Rappel des enseignements de la journée et de la formation

Questions et réponses

Synthèse à chaud de la formation

Engagement dans l'action

Réponse au questionnaire de satisfaction et au quiz d'évaluation des acquis