Bâtissez votre stratégie grands donateurs" (particuliers et entreprises)

De l'identification à la fidélisation de vos grands donateurs (particuliers et entreprises) en passant par la construction de votre argumentaire et l'élaboration d'un plan de reconnaissance, cette formation de deux jours vous permettra de faire le tour des outils et de la stratégie à mettre en place pour toucher vos grands donateurs.

Objectifs de la formation

- Acquérir une approche stratégique
- Maitriser la technique d'une campagne grands donateurs individus et entreprises
- Identifier vos prospects et développer une relation pérenne avec vos donateurs

Prérequis

Aucun
Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant s'orienter vers ce type de poste ou d'ores et déjà en charge de la stratégie grands donateurs dans son organisation.

Compétences et aptitudes

- Bâtir une stratégie de grands donateurs et la mettre en place
- Définir les différentes étapes d'une campagne de dons majeurs
- Elaborer une stratégie de communication dédiée à la campagne grands donateurs
- Rédiger les argumentaires et préparer un pitch
- Identifier et fidéliser les grands donateurs

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative/ Cas pratiques
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.

Modalités d'évaluation

- Quiz

Accessibilité

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

PARCOURS CERTIFIANT

DURÉE

2 jours
de 9h30 à 18h
soit 14h de formation
En présentiel : 12 personnes
En distanciel : 9 personnes

DELAI D'ACCES

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

LIEU & DATES

A Paris
26-27 septembre 2022

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

Intervenante : Marianne MAILLOT

Fondatrice et dirigeante de Vision Philanthropie, elle a plus de 25 ans d'expérience dans les domaines du développement durable, de la solidarité, de l'enseignement supérieur et de la culture. Marianne a mis ses compétences en gestion de partenariats, de levées de fonds, de marketing et communication au service des organismes à but non lucratif, des collectivités territoriales et des entreprises. Professionnelle reconnue du secteur philanthropique, elle enseigne la stratégie et les techniques de levée de fonds dans plusieurs écoles supérieures. Elle est administratrice de l'Association Française des Fundraisers, dont elle anime le développement en région. Cet engagement lui offre de nombreuses opportunités de collaborations formelles et informelles avec des experts réunissant toutes les compétences utiles pour mettre en œuvre les choix stratégiques qu'elle définit (conseil juridique, fiscal, marketing direct, communication, web …).

Association Française des Fundraisers
Organisme de formation

Planning détaillé de la formation

JOUR 1

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 - 10h00 : Introduction
(animation participative plénière)

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

10h00 - 11h15* : **Définir les fondamentaux de sa stratégie grands donateurs**
(présentation plénière)

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

11h15 - 12h30 : Exercice de définition des fondamentaux d'une stratégie grands donateurs
(travail de groupes)

Par groupe, les participants évalueront leurs organisations en regard d'une stratégie grands donateurs.

12h30 – 14h00 : Pause déjeuner
Le déjeuner sera l'occasion d'échanger ensemble sur des points spécifiques

13h45 – 14h30 : Restitution du travail mené en groupe en fin de matinée

14h30 – 17h30* : Les différentes étapes et plans stratégiques d'une campagne de dons majeurs
(présentation plénière et travail de groupe)

Ce module va permettre aux participants de connaître les différentes étapes d'une stratégie grands donateurs et d'approfondir la préparation des différents plans stratégiques d'une campagne et plus particulièrement les plans de reconnaissances et de fidélisations.
** : y compris pause de 15 mn*

17h30 – 18h00 : Conclusion de la journée
(animation participative plénière)
Bilan de la journée

JOUR 2

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 – 10h00 : Introduction

(animation participative plénière)
Cette introduction va permettre aux participants de revenir sur le travail de la veille et de faire part de leurs réflexions et de leurs interrogations.

10h00–11h00* : Pourquoi , vers qui et comment communiquer ?
(présentation plénière)

Ce module va permettre aux participants d'appréhender l'élaboration, la rédaction d'un case for support et les objectifs d'une stratégie de communication dédiée à la campagne grands donateurs

11h00 - 12h30 : Exercice de rédaction du pitch 1 mn
(travail de groupes)

Cet exercice va permettre à chaque groupe d'élaborer les premières étapes de la rédaction d'un argumentaire en lien avec leurs organisations.

12h30 – 14h00 : Pause déjeuner
Le déjeuner sera l'occasion d'échanger ensemble sur des points spécifiques

14h00 – 14h30 : Restitution du travail de groupe menée en fin de matinée

14h30 - 17h30* : De l'identification à la fidélisation de vos grands donateurs
(présentation plénière et travail de groupe)

Ce module va permettre aux participants d'approfondir la préparation d'une pyramide des dons et d'un plan de sollicitation ; de connaître les différentes étapes d'une relation avec un grand donateur et de s'exercer à cette démarche.
** : y compris pause de 15 mn*

17h30 – 18h00 : Conclusion de la journée
(animation participative plénière)
Bilan de la journée