

Mécénat et partenariat entreprises

Le don des entreprises a atteint environ 3,6 milliards d'euros en France en 2017. L'engagement de cette cible pour le secteur non-marchand est une tendance lourde qui ne se dément pas même en période de crise. De l'identification des besoins à la mise en oeuvre stratégique, de l'élaboration d'un positionnement clair au plan d'action, cette formation propose à toute structure qui souhaite développer ses ressources auprès des entreprises une méthodologie complète pour obtenir ses premiers dons et bâtir dans la durée ses relations partenariales.

Objectifs de la formation

- Conscientiser sa structure et être au fait des enjeux d'une telle démarche
- Se constituer un pool de partenaires mécènes
- Développer une démarche qualitative de long terme
- Assurer la pérennité de la relation

Public

Associations, musées, écoles, fondations, qui souhaitent développer leurs ressources auprès de la cible entreprise.

Niveau débutant / intermédiaire.

Eléments de contenu

- Acquérir les notions clés, concepts et grandes tendances du mécénat d'entreprise français
- Découvrir les différents acteurs
- Définir l'identité et le positionnement de sa structure
- Elaborer une stratégie de mécénat adaptée à ses objectifs
- Construire et mettre en oeuvre son plan d'actions
- Démarcher avec une approche différente selon la cible puis négocier
- Signer l'accord avec le nouveau mécène
- Apprendre à fidéliser et à garder ses partenaires – le « SAV » dans le mécénat
- Construire une communication dans sa stratégie de mécénat
- L'après-campagne ; maintenir le lien avec vos donateurs pour les fidéliser sur le long terme

Méthode pédagogique

- Concret : vous aborderez des cas pratiques et bâtirez votre stratégie en fonction de vos enjeux.
- Participatif : chacun pourra faire part de ses attentes afin de répondre au mieux à toutes les problématiques souhaitées. Mise en situation au travers de jeux de rôles.

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

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



LIEU & DATES

Toulouse
19-20 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 : Toulouse

- Pratique : vous repartirez avec la méthodologie nécessaire pour dérouler votre propre démarche auprès de la cible entreprise.

Intervenante : Marine CONEJERO

Marine accompagne les associations à développer leur collecte de fonds auprès des entreprises et des grands donateurs. Spécialisée dans l'accompagnement des associations de taille intermédiaire, elle bâtit un dispositif de collecte durable et efficace au service de leur développement.

Après dix années au sein de services développement et collecte (Médecins du Monde, Enfants d'Asie, SOS Sahel), elle allie une forte connaissance du secteur philanthropique à une expertise stratégique et opérationnelle éprouvée. Elle s'applique à tirer le meilleur de l'environnement, du savoir-faire et de l'âme de l'organisation pour structurer et rendre plus impactante sa collecte de fonds privés.

Planning détaillé de la formation

Jour 1

09h15- 09h30 : Accueil

09h30-12h30 - Le mécénat d'entreprise : acquérir les notions clés et grandes tendances du mécénat d'entreprise pour permettre d'appréhender le partenariat dans sa globalité.

Définition - contreparties - différence entre sponsoring et mécénat - fiscalité - état des lieux - Les enjeux du partenariat pour les entreprises - La Fondation- Les différentes formes de mécénat - des exemples concrets

12h30-14h00 - Pause déjeuner sur place et networking

14h00-15h30 - Construire sa stratégie de mécénat : apprendre à utiliser une méthodologie précise afin de définir les besoins de son association et de construire son offre.

Pourquoi une stratégie de mécénat ? - L'identité de son association et ses besoins - Construire l'offre - Le dossier du mécénat - Etablir le budget collecte - des cas pratiques en équipe et individuel

15h30-18h - Elaborer et mettre en œuvre son plan d'actions : savoir cibler et approcher ses futurs partenaires et utiliser les bons outils.

Elaborer son ciblage - Construire son tableau cibles - Le sourcing - Les outils utiles - La prospection - Les Fondations, une autre approche - des cas pratiques en groupe

JOUR 2 :

09h15- 09h30 : Accueil

09h30-12h30 - Co-construire avec le partenaire : les règles pour être en accord avec son futur partenaire et mettre en œuvre le partenariat.

Le rendez-vous - L'accord - La convention de partenariat - La mise en œuvre du partenariat - Le suivi et l'évaluation du partenariat. des jeux de rôle (Pitch Talk)

12h30-14h00 - Pause déjeuner sur place et networking

14h00-15h30 - Les clefs d'un partenariat réussi, le « SAV » du Mécénat : construire un partenariat c'est avoir une vision à long terme et donc fidéliser pour un partenariat pérenne.

Fidéliser son nouveau partenaire - Etre force de proposition et créatif. des exemples concrets

15h30-17h30 - Communiquer sur le partenariat : comment et par quels moyens soutenir le partenariat en communication ? des exemples concrets – un cas pratique en équipe

17h30-18h00 : conclusion de la journée – Quiz de validation des acquis – Questionnaire de satisfaction