Connaître et utiliser les techniques de la collecte

Le fundraising a été historiquement porté par le mailing et les autres dérivés du marketing direct (phoning, E-mailing …), il couvre aujourd'hui un ensemble de techniques diverses et variées (approches individualisées de grands donateurs, collecte événementielle, micro dons, crowdfunding, legs …). A travers cette formation les participants vont avoir une vision globale de l'ensemble de ces techniques, de leurs spécificités et de leurs principes de mise en œuvre. Ils pourront ouvrir les horizons de leur fundraising et identifier les techniques qui répondent le mieux à leurs objectifs et à leurs ressources.

Objectifs de la formation

- Avoir une vision 360° de l'ensemble des disciplines de collecte de fonds auprès du grand public et des grands donateurs (individus et entreprises)
- Identifier leurs avantages et inconvénients
- De bâtir son propre plan d'action en fonction de ses objectifs et de ses ressources.

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Intégrer les 9 étapes clés du Cercle Stratégique du Fundraising
- Construire un plan d'action opérationnel avec les différents outils
- Réaliser les Indicateurs et tableaux de bord

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

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
11 octobre 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 de Liège 75009 Paris – 2éme étage

INTERVENANTE : Magalie PETIT

Diplômée de l'ESC La Rochelle, Magalie PETIT travaille depuis plus de 15 ans au service des associations. Tout d'abord, en tant que directeur de marché chez WDM France, où Magalie a développé une réelle expertise en termes de gestion, de fiabilisation et de valorisation des données, acquise tant au sein du secteur marchand que non marchand.
Puis en 2014, elle décide de fonder son agence conseil 15:MA et accompagne désormais le développement des entreprises et des organisations Non Profit.
Magalie est également titulaire du Certificat Français de Fundraising et anime le réseau de l'AFF en région Hauts-de- France.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

Journée

09h15 - 09h30 : Accueil

I) Ouverture (09h30 – 10h00)
- Présentation de la formation et des aspects pratiques (règles de fonctionnement, horaires, repas …)
- Présentation du formateur et des participants
- Recueil des attentes et des questions
- Lancement de la formation

II) Cercle Stratégique du Fundraising (10h00 – 10h30)
- Rappel des 9 étapes clés du Cercle Stratégique du Fundraising
- Quizz & mini audit

III) Panorama général des techniques de fundraising (10h30-11h15)
- Données clés sur le marché de la collecte de fonds privés
- Panorama général des techniques de collecte
- Avantages et inconvénients

Echanges avec les participants et travail personnel (11h15 – 12h00)
- Premières idées et recommandations sur les techniques les plus adaptées par rapport à sa propre organisation
- Les techniques à approfondir

IV) Présentation détaillée des techniques (12h00 – 12h30)
- Points clés des techniques de collecte
- Forces et faiblesses
- Niveaux d'engagement pour l'organisation
- Facteurs clés de succès
- Images – exemples

- Pause déjeuner sur place (12h30 – 14h00)

IV) Présentation détaillée des techniques (14h00 – 15h00)
- Points clés des techniques de collecte
- Forces et faiblesses
- Niveaux d'engagement pour l'organisation
- Facteurs clés de succès
- Images – exemples

Echanges avec les participants et travail personnel (15h00 – 16h30)
- Construire son propre plan d'actions

V) Gestion du fundraising (16h30-17h30)
- Indicateurs et tableaux de bord
- Questions et reprise des attentes/questions identifiées

VI) Clôture de la journée (17h30 – 18h00)

- Rappel des enseignements de la journée
- Les engagements de chacun des participants
- Approfondissement de questions particulières non traitées
- Test de validation des acquis
- Evaluation de la session

** : y compris pause de 15 mn*

Association Française des Fundraisers
14 rue de Liège
75009 Paris

Tél +33 (0)1 43 73 34 65
Fax +33(0)1 43 49 68 77
info@fundraisers.fr
www.fundraisers.fr

TVA intracommunautaire : FR64452102726
Code NAF : 804 d - Siret : 452 102 726 000 42
Numéro d'organisme de formation agréé : 11 75 38 60 375