COMMENT MOBILISER DES MÉCÈNES ET DÉFINIR UNE STRATÉGIE FUNDRAISING EFFICACE ?

Dans un contexte de réduction des fonds publics, comment identifier, sensibiliser et convaincre des partenaires privés – entreprises, particuliers et fondations – pour mobiliser des financements, de nouvelles compétences et du matériel nécessaire à vos actions et répondre ainsi aux besoins de vos bénéficiaires.

Une journée pour comprendre les leviers du mécénat et de la stratégie Fundraising.

OBJECTIFS

- Acquérir une compréhension globale des enjeux du mécénat et de la stratégie fundraising
- Comprendre les mécanismes de la définition d'une stratégie mécénat – Fundraising et les principales techniques de mécénat et de collecte de fonds privés
- Appréhender les aspects juridiques et fiscaux liés au mécénat et au fundraising
- Appréhender les modalités de formalisation d'un argumentaire pour convaincre les mécènes

14 et 16 octobre, le matin en distanciel

390 €
adhérent
585 €
non-adhérent

2 demi journées

01 53 98 95 03 – FORMATION@FEHAP.FR

Prérequis

- Aucun

CONTENU

1. Les fondamentaux

a. Aspects juridiques et fiscaux

b. Les fondamentaux des organisations (vision, mission, valeurs, ambition, stratégie)

c. Méthodologie pour définir une stratégie mécénat/fundraising adapté à vos besoins

d. Les clés des stratégies mécénat/fundraising efficaces en 2025

2. Concevoir une démarche de mécénat/ collecte de fonds adaptée à son organisation

a. Bilan fundraising de l'organisation

b. Techniques de collecte de fonds

c. Facteurs clés de succès d'une démarche de mécénat

d. Méthodologie pour formaliser les projets de l'organisation

e. Projets éligibles au mécénat

f. Les contreparties

3. Organiser une démarche de collecte de fonds et rechercher des partenaires

a. Méthodologie d'analyse et de qualification du réseau de l'organisation

b. La communication – Établir son plan de communication

c. Définir ses cibles

d. Prévoir le déroulement de la campagne de collecte

e. Établir un plan de reconnaissance et de fidélisation

f. Concevoir et décliner un argumentaire donateurs convaincant

REMPLISSEZ UN BULLETIN D'INSCRIPTION EN LIGNE

PUBLICS

- Directeurs d'établissements
- Responsables financiers, développement ou communication
- Toutes personnes intéressées

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pédagogie interactive alternant :

- - Alternance d'apports théoriques et méthodologiques et présentation de cas pratiques issus d'accompagnements réalisés par les formateurs dans différents domaines d'activités
- - Échanges avec les participants et mutualisation des expériences.
- - Exercices pratiques en collectif ou en sous-groupes

Grille d'auto-évaluation des acquis de la formation

INTERVENANTS

- Fundraisers professionnels avec une grande expérience de l'accompagnement des stratégies de recherche de mécènes et de développement des associations et des fondations.