

Initier une démarche de Mécénat



RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE

Marie-Caroline BLAYN

Formatrice-consultante
fondatrice et dirigeante
du cabinet Mécélink.

Spécialiste de l'accompagnement d'entreprises ou de structures d'intérêt général dans leur stratégie de collecte de fonds privés intervenant régulièrement pour l'Association Française des Fundraisers (AFF).

L'AFF est l'association des professionnels de la collecte de fonds exerçant dans tous les secteurs de l'intérêt général : de l'action sociale et humanitaire, à l'enseignement supérieur, la recherche, la santé, la culture ou l'environnement.

INFORMATIONS PRATIQUES

PARTICIPANTS

Administrateurs, Directeurs généraux et d'établissements, référents communication, tout acteur en charge ou participant à la communication de son association.

Groupe de 8 à 12 personnes

Prérequis : aucun

DATES DES SESSIONS

■ Durée 2 jours ■ Horaires : 9h30-17h30 / 9h00-17h00

■ Lundi 4 et mardi 5 février 2019

LIEUX DES SESSIONS

■ Créteil (locaux FACE PEP)

■ En vos locaux pour vos équipes nous contacter

TARIF 480 € / personne

LES +

Un nouveau partenariat national FACE PEP- AFF qui permet des formations à des tarifs préférentiels pour les acteurs du réseau PEP et l'ouverture aux rendez-vous proposés par l'AFF :

- 4 Rdv annuels réunissant des professionnels du fundraising ainsi que des petits-déjeuners thématiques
- Une formation certifiante AFF-ESSEC
- Pour tout renseignement contactez FACE PEP

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- Comprendre les enjeux d'une démarche de Mécénat.
- Savoir comment initier une stratégie de fundraising et comprendre les étapes clés.
- Connaître les spécificités d'une démarche orientée vers la cible entreprises et élaborer le plan d'action de votre structure.
- Quelle implication pour les administrateurs ?

PROGRAMME

Le mécénat d'entreprise :

- Acquérir les notions clés et les grandes tendances du mécénat d'entreprise pour permettre d'appréhender le partenariat dans sa globalité.

Construire sa stratégie de mécénat :

Élaborer et mettre en œuvre son plan d'actions :

- Savoir cibler et approcher ses futurs partenaires et utiliser les bons outils.

Co-construire avec le partenaire :

- Les règles pour être en accord avec son futur partenaire et mettre en œuvre le partenariat.

Les clés 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.

Communiquer sur le partenariat :

- Comment et par quels moyens soutenir le partenariat en communication ?

Méthodes et outils pédagogiques

- Apports théoriques et méthodologiques à partir d'exemples concrets.
- Un support powerpoint sera remis.
- Échanges à partir des projets des participants et exercices concrets au fur et à mesure de la formation.

Évaluation

- En complément du bilan oral réalisé par le formateur en cours de formation, un questionnaire de satisfaction sera remis aux participants en fin de formation.
- Dans les 6 mois suivants, un questionnaire à froid sera envoyé au commanditaire et aux stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles.