

COLLECTE DE FONDS PRIVÉS : STRATÉGIE ET COMMUNICATION

Depuis quelques années, les contraintes économiques et financières ont conduit les organisations privées à but non lucratif de tous les secteurs, notamment le secteur sanitaire, social et médico-social, à rechercher de nouvelles sources de financement. Le fundraising (ou collecte de fonds) est un processus de collecte de dons auprès de particuliers, d'entreprises ou de fondations pour développer des projets d'intérêt général.

Les participants à cette formation verront donc comment mettre en place une stratégie cohérente et organisée. Ils échangeront sur les techniques et les outils qui s'offrent à eux pour bâtir une démarche efficace. Ils pourront ainsi évaluer le potentiel de leur organisation en termes de fundraising et planifier de manière durable le développement de ce type de ressources au sein de leur structure.

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux du marché du fundraising (collecte de fonds privés)
- Évaluer le potentiel de sa propre structure
- Connaître les grandes étapes de la mise en œuvre d'une stratégie de fundraising
- Définir un plan de fundraising

CONTENU

La levée de fonds

Le marché français du fundraising : histoire et évolution, acteurs, métiers, chiffres clefs, environnement juridique et fiscal
Les techniques mises en œuvre et les différents modes de collecte
Les liens entre le fundraising et la communication
Les types de donateurs et de dons

Évaluer le potentiel de levée de fonds d'une organisation

Identifier les forces et les faiblesses d'une organisation grâce à 9 points essentiels

Mettre en œuvre une stratégie de collecte

Construire un plan de collecte
Définir des objectifs
Construire une fiche projet
Construire un discours donateur
S'engager dans l'action



21 septembre 2018



PARIS



316€
par personne



1 jour



01 53 98 95 03



formation@fehap.fr

Prérequis

Connaissance du secteur sanitaire, social et médico-social

PUBLICS

- Directeurs et directeurs adjoints
- Directeurs et responsables administratifs et financiers
- Présidents et trésoriers
- Et toute personne en charge de la collecte de fonds et/ou du développement de sa structure

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie interactive alternant :

- apports théoriques et méthodologiques
- mises en pratiques en petits groupes
- questionnaire auto-administré

INTERVENANTS

- Consultant expert en développement des ressources