

Cette formation vous permettra d'acquérir une vision complète d'une stratégie de collecte de fonds privés : un chemin mais aussi les outils et supports clefs ainsi qu'une compréhension des enjeux.



NIVEAU DÉBUTANT ET EXPÉRIMENTÉ



SALARIÉS DES FONDS ET FONDATIONS
SOUHAITANT COMMENCER UNE STRATÉGIE DE
COLLECTE OU PERSONNES PLUS
EXPÉRIMENTÉES QUI SOUHAIENT REVOIR
LEURS BASES



DEUX JOURS DE 9H30 À 17H30 (14H)
DÉJEUNERS OFFERTS PAR LE CFF



CFF - 34 BIS, RUE VIGNON - PARIS



1190 € NET DE TAXES
990 € NET DE TAXES ADHÉRENTS CFF

PRÉREQUIS : Pas de prérequis

FORMATION FONDAMENTAUX STRATÉGIQUES DE LA COLLECTE DE FONDS PRIVÉS

Pour les fondations et fonds de dotation

CE QUE VOUS POURREZ APPRENDRE DANS CETTE FORMATION

- Réaliser un **SWOT** pour identifier les points clés.
- **Calibrer et négocier** un objectif de collecte.
- Construire un **business model prévisionnel de collecte**.
- Caractériser et segmenter **les cibles**.
- Identifier les **techniques de collectes** les plus pertinentes par rapport à son propre contexte.
- Évaluer la **capacité de sa structure à la collecte** de fonds.
- Bâtir une **stratégie globale de collecte à 3 ans**.
- Être capable d'anticipation et de se projeter, avoir un **esprit d'analyse et de synthèse**.
- Aptitude à fixer et réaliser des **objectifs** avec une forte **orientation résultats**.

CE QUE VOUS POURREZ ACQUÉRIR EN TERMES DE COMPÉTENCES

- **Se situer et situer son organisation** dans un contexte interne et externe extrêmement évolutif.
- **Définir une stratégie de collecte de fonds** avec un plan d'action (vision stratégique globale).
- **Construire des outils opérationnels** (base projets, champ de parole, carte de proximité, base prospects, phrase de présentation rapide).
- Renforcer votre capacité de **conception et de mise en œuvre d'une stratégie de collecte** de fonds privés..
- Découvrir les spécificités et l'esprit des collectes de fonds privés.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Animations participatives : jeux cadres,
- Questionnaire d'auto-évaluation.
- Mise en situation des acquis à partir de 2 organisations/ projets fils rouge choisis parmi les organisations des participants.
- Focus techniques et informatifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire d'évaluation finale.
- Quizz/animations d'acquis des compétences sur J2

Le programme

JOUR 1

- Préliminaires stratégiques
- Audit fundraising
- Base projets, objectif de collecte
- Contreparties
- Régulation

JOUR 2

- Plateforme de discours
- Identification des cibles
- Techniques de collecte
- Collecte, contrôle/évaluation
- Pitch stratégique
- Engagement dans l'action

S'INSCRIRE

<https://www.centre-francais-fondations.org/formations/>

Le formateur



Philippe Doazan

Philippe est un expert indépendant et militant du développement des ressources des organisations d'intérêt général. Il accompagne, anime et forme ces organisations sur le fundraising et le développement de leurs capacités d'innovation et de changement. Il a aidé environ 60 organisations, dont des ONG, des grandes écoles, des établissements médico-sociaux, des réseaux de recherches et des fonds de dotation territoriaux, à élaborer et mettre en œuvre leur stratégie de collecte de fonds privés. Il forme chaque année environ 200 personnes et est certifié par l'Indiana University Center on Philanthropy et par Créa Université. Il est également formateur à l'ESSEC et membre du Comité de Fundraizine.

CONTACT

Marie Ruszczyński, Responsable de projet
Tel +33 7 78 04 00 41 – marie.ruszczyński@centre-francais-fondations.org
Organisme enregistré sous le numéro 11756458775. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

**LES JOURNÉES DE FORMATION
SERONT RYTHMÉES PAR DES
CAS CONCRETS ET PAR
L'EXPERTISE DE NOTRE
FORMATEUR**

