

FORMATION COLLECTE DE FONDS PRIVÉS

Pour les fondations et fonds de dotation

Cette formation vous permettra d'acquérir une vision complète d'une stratégie de fonds privés et de renforcer votre état d'esprit "fundraiser".



NIVEAU DÉBUTANT ET EXPÉRIMENTÉ



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



DEUX JOURS DE 9H30 À 17H30 | DÉJEUNERS OFFERTS PAR LE CFF



CFF - 34 BIS, RUE VIGNON - 75009 PARIS



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

Pas de prérequis, cependant, une première approche générale ou expérience du secteur des fondations et/ou associations est bienvenue.

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 collecte** 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.
- **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

- **Évaluation des acquis** en fin de journée de formation sous forme de QCM.
- **Auto-évaluation** envoyée à J+45 sur la mise en œuvre des acquis et compétences.

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**

S'INSCRIRE

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

Le formateur

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

CONTACTS

Sur le contenu et le programme :
Pierre Sagot, responsable communication et formation
pierre.sagot@centre-francais-fondations.org

Sur les formalités administratives :
Gaud Luneau, responsable administrative
gaud.luneau@centre-francais-fondations.org



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.

