

Formation intra entreprise
Form'Action Mécénat d'entreprise (ateliers pratiques)

Objectifs

<p>Lieu Arles, plateforme Archeomed®</p> <p>Public : associations (5-6)</p> <p>Pré-requis éligibles au mécénat*</p>	<ul style="list-style-type: none"> - comprendre l'intérêt de la campagne de collecte de fonds privés, et en particulier, celui du mécénat d'entreprise, - être en mesure de présenter son projet à une entreprise, - établir son plan d'actions pour constituer un groupe de mécènes pérennes
--	--

** critères d'éligibilité au mécénat : Organisme Sans But Lucratif ayant une utilité sociale, reconnu d'intérêt général, c'est à dire, exerçant une activité non lucrative, en France ou en Europe (sauf exceptions), menant une gestion désintéressée, fonctionnant au profit de tous et non d'un cercle restreint de personnes - œuvres ou organismes d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises (articles 238 bis et 230 du Code Général des Impôts)*

Contenu

<p>Le contenu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pourquoi une stratégie de collecte de fonds privés (ou fundraising) ? - Les différentes techniques de collecte de fonds privés - Le mécénat d'entreprise : chiffres et notions clés - Les étapes clés d'une stratégie de mécénat d'entreprise - Les outils pour construire sa stratégie de mécénat
<p>Déroulé</p>	<ul style="list-style-type: none"> - En préalable : questionnaire à compléter - J1 : Matin : Présentation du mécénat d'entreprise et de la stratégie de mécénat d'entreprise Après-midi : Présentation et cas pratiques des outils et des actions pour la stratégie de mécénat d'entreprise (partie 1) - Intermède de 15 jours : Travail des participant(e)s, à partir des documents mis à leur disposition, sur leur positionnement, leur offre et leur dossier de mécénat - J2 : Matin : Présentation des outils et des actions de la stratégie de mécénat d'entreprise (partie 2) Après-midi : Cas pratiques d'argumentaire (avec mise en situation de pitch, de rdv), et de plan d'actions

Intervenant®

<p>Aurélie Grellet Connivence Mécénat Conseil en Mécénat & Fundraising</p>	<p>Diplômée et dotée d'une d'expérience en marketing stratégique et opérationnel de 19 ans, dans les secteurs de l'industrie, des services, du tourisme et du vin, Aurélie Grellet, dans la région d'Avignon depuis 18 ans, est également titulaire du diplôme de Directrice de la Collecte de fonds et du Mécénat, de l'Association Française des Fundraisers (AFF, Paris).</p> <p>Elle accompagne et met en réseau entreprises et porteurs de projet d'intérêt général des territoires du Vaucluse et du Pays d'Arles. Confrontée au terrain à travers notamment la collaboration avec des porteurs de projet, elle s'attache à transmettre fondamentaux et méthodologie, tout en veillant à ce que les participant(e)s disposent de leurs propres outils, pour mener à bien leur collecte de fonds privés via la mécénat d'entreprise.</p>
--	---

Modalités et coûts

<p>Organisme de formation N° déclaration d'activité 93131742413</p> <p>Prise en charge OPCO</p>	<p>Lundi 19 et 26 octobre 2020 Barbentane 14 heures de formation 9h00/12h30 – 13h30/17h00 550€HT les deux jours et 450€HT pour les membres du Pôle</p>
--	--