

Partenariats de mécénat, fondations, collecte de fonds privés

Activer des stratégies de mécénat gagnantes

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux mutuels des mécènes et porteurs de projets.
- Connaître le cadre juridique et fiscal.
- Apprendre à construire des stratégies.
- Créer les relations gagnantes.

INFORMATIONS



Durée : 2 jours / 14h



Horaires : 9h - 12h30 / 13h30 - 17h00



Nombre de participants : 3 à 10

Réf : 3070

POUR QUI

PROGRAMME

Jour 1

1 - Connaître les caractéristiques du mécénat

- Distinguer mécénat, parrainage/ sponsoring et la collecte de fonds.
- Cadre juridique et fiscal, la notion d'intérêt général.
- Les différentes formes de mécénat.
- Les formes et les spécificités des fonds et fondations.

2 - Mettre en place une stratégie de mécénat, comprendre ses partenaires

- La démarche appliquée à la fois aux entreprises et collecteurs de fonds.
- La collecte de fonds pour une fondation, une association, une collectivité.

Jour 2

3 - Impliquer les parties prenantes de l'entreprise et de l'organisation collectrice

- Promouvoir et communiquer dans le même langage sur une opération de mécénat.
- Impliquer les équipes de l'organisation collectrice et le personnel de l'entreprise .

4 - Évaluer la réussite d'une opération et son impact

- Distinguer l'évaluation de l'impact sociétal et l'évaluation de l'opération en fonction des cibles et objectifs.
- Mettre en place les indicateurs, outils de mesure et de suivi du projet.