

Approcher et être partenaire d'entreprises et fondations mécènes

Lundi 27 sept. et lundi 11 octobre 2021 (9h00 - 17h00) : 2 jours // visio

PUBLIC

Salarié ou bénévole
d'association, fondation,
fonds de dotation, élu ou
agent de collectivité
Pré-requis : aucun



OBJECTIFS

- Savoir élaborer une stratégie de partenariats privés porteuse de sens pour chaque partie
- Connaître l'approche fiscale et juridique du mécénat et du sponsoring
- Maîtriser méthodes et outils concrets de repérage de futurs partenaires
- Disposer d'astuces pour communiquer avec eux de manière impactante

PROGRAMME

- Repérage de vos attentes + Jeu introductif

LE CADRE

- Données françaises 2020/21

ETRE STRATEGIQUE

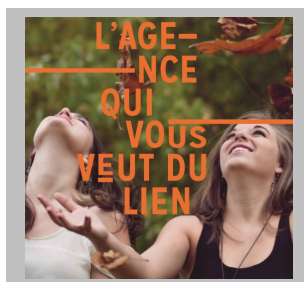
- Les 4 types de partenariats : donner du sens
- Définir son image de marque, ses projets, ses besoins
- Partir d'un état des lieux partagé à l'interne

AGIR

- Maîtriser les bases juridiques et fiscales
- Connaître les diverses formes de mécénat
- Anticiper les attentes spécifiques des divers acteurs privés
- Cibler puis approcher des prospects
- Choisir des modalités partenariales
- Conventionner
- Impliquer le personnel du partenaire
- Communiquer et évaluer

PERSPECTIVES

- Plan d'action du stagiaire



PEDAGOGIE

Active et impliquante
Entraide entre stagiaires
Jeu de rôles, échanges
de pratiques, jeux

Modalité

Lien de visio fourni

Public – Conditions

Asso K : **360 €**

Collectivité, entreprise,
fondation, fonds : **550 €**
(net de taxe, hors frais de
repas / personne)

INTERVENANT : Pascal
Loviconi, Dess gestion du
développement social

ORGANISATION

Analyse des attentes, du
niveau de chaque inscrit –
remise d'attestat° ind.
mentionnant nature de
format° / obj. / programme
- accès à fond de docum°

9h00 – 12h30. 14h00 – 17h00

PRE-INSCRIPTION

[Sur notre site](#)

06 83 41 54 10

pl@accointance.fr

+ coup de tél. amont