

Professionaliser votre recherche de fonds

Cours - Mise en situation, travaux pratiques - Standard

| Ref | Dates | Jours | Heures | Durée | Financement | CHF |
|--------|----------------|-------|--------------------------------|--|-------------|-----------|
| 339891 | Nous consulter | Ma | 09:00 - 12:30 // 13:30 - 16:30 | 24 périodes de 45 minutes + 1 heures de coaching | | CHF 1'400 |

DÉFINITION

Avec la réduction des subventions publiques, de nombreuses structures associatives se trouvent dans des situations délicates financièrement. Bien souvent, une recherche de fonds se base sur l'envoi d'une ou deux demandes, souvent d'année en année aux mêmes fondations. Or, la Suisse est l'un des 2 pays au monde comportant le plus grand nombre de fondations donatrices ! La fonction « recherche de fonds » doit donc se professionnaliser afin de garantir la pérennité des structures associatives et de leurs missions.

Cette formation concrète et personnalisée s'articule autour de 3 journées thématiques ainsi que d'un travail à fournir accompagné d'un coaching personnalisé.

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

• Directeurs/secrétaires généraux, chargés de communication et de levées de fonds, trésoriers d'associations ou encore tout porteur de projet social-sportif-artistique-culturel-humanitaire...

EVALUATION ET TITRE DÉCERNÉ

Objectif : Concevoir un travail individuel en mettant en application les apports reçus dans le Module 1 et le Module 2.

Ce document présentera notamment une stratégie cohérente, un plan d'action et des outils pour une recherche de fonds efficace d'une institution et/ou d'un projet. Les bases de ce document seront développées lors d'un coaching individuel d'1h afin d'accompagner les participants dans leur démarche de manière à ce que le document rédigé soit complet, synthétique, réaliste, crédible et attrayant.

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux d'une stratégie de levée de fonds
- Pouvoir évaluer sa propre structure sur la base de ces éléments
- Se créer un référentiel donateurs
- Construire sa stratégie et son plan d'action
- Partager des expériences avec des professionnels du domaine et échanger des conseils pour enrichir sa pratique et développer son réseau

CONTENU

MODULE 1 (1,5 jour)

Qu'est-ce que la levée de fonds ?

Ce module a pour but d'aborder le contexte, les acteurs et la communication autour d'une campagne de levée de fonds.

- Panorama des bailleurs de fonds
- Communication et marketing
- Rencontre avec des professionnels de la levée de fonds

MODULE 2 (1,5 jour)

Lancer une campagne de recherche de fonds

Le second module a pour but d'analyser les étapes essentielles d'une campagne de levée de fonds incluant notamment la stratégie, le plan d'action, la rédaction de dossier et les outils de recherche de fonds.

- Stratégie
- Dossiers et outils de recherche de fonds

Méthode

- 3 jours de formation de 9h à 16h30

- 1h de coaching individuel par participant
- 1 travail personnel à rendre issu de la pratique des participants
- Des exercices de groupe, mises en situation et études de cas viennent soutenir les apports d'informations afin de renforcer le processus d'apprentissage « terrain »

INTERVENANTS

Mickaëlle Haution-Pra

Mickaëlle est diplômée d'un DEUG en psychologie sociale & clinique, d'une école de commerce et titulaire d'un Master en ingénierie de la formation et du conseil pédagogique, ainsi que d'un certificat de gestion des projets humanitaires & de développement du Graduate Institute de Genève et du certificat FSEA de formatrice d'adultes. Mickaëlle possède près de 10 ans d'expérience en tant que chargée de levée de fonds auprès de fondations et d'associations au rayonnement tant local qu'international.

PROCHAINE RENTRÉE

Nous consulter

REMARQUES

Prochaine session : nous consulter

CONTACT

E : management@ifage.ch

T : +41 (0)22 807 3072