

Approcher et être partenaire d'entreprises et fondations mécènes
Mercredi 02 et Jeudi 03 octobre 2019 (9h00 - 17h15)

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 de repérage de futurs partenaires
- 20 astuces pour communiquer avec eux de manière impactante

PROGRAMME

- Repérage de vos attentes

LE CADRE

- Données françaises 2018

ETRE STRATEGIQUE

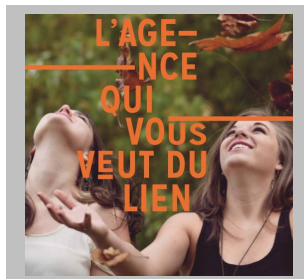
- Les 4 types de partenariats
- Définir son image de marque, ses projets, ses besoins
- Partir d'un état des lieux partagé à l'interne

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

LIEU

Lyon ou Villeurbanne

TARIF (net de taxe, hors frais de repas / personne)

- Asso budget 2018 sup. 45 K : **420 €**

Solidarité

Asso budget 2018 inf. 45 K : **300 €** (joindre 1 copie)
Collectivité, entreprise, fondation, fonds : **580 €**

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° sur intranet

PRE-INSCRIPTION

[Sur notre site](#)

06 83 41 54 10

pl@accointance.fr