



MODULE : «Les Fondamentaux de la collecte de fonds »

DATE : 14, 15, 16 et 17 Novembre 2011

FORMATEUR Valérie Chauveau, consultante, Diplômée d'un DESS de commerce à la Sorbonne, elle débute sa carrière dans le secteur marchand puis intègre très rapidement le secteur philanthropique. Elle exerce les responsabilités de fundraiser associant parfois la communication au sein d'organisations nationales et internationales de renommée dans les secteurs du médical, du développement, de la défense des droits humains, de la culture et du médicosocial (handicap).

Elle a été présidente de l'Association française des fundraisers, responsable de la Commission Marketing de France générosités et déléguée France pour le Resource Alliance.

DESCRIPTIF DU MODULE/OBJECTIFS

Comment bien construire sa stratégie de collecte de fonds ?

Pour atteindre ses objectifs, bien maîtriser les fondamentaux de la collecte. Clé de voute de la réussite de toute campagne d'appel de fonds.

PUBLIC VISÉ

Directeurs ou responsables de la collecte de fonds

PROGRAMME

Lundi 14 Novembre 2011

14h 00 – 16h 00	Les grands principes de la collecte de fonds : clefs et pièges
16h00 -16h30	Pause café
16h 30 – 18h 00	La collecte auprès du grand public et des entreprises

Mardi 15 Novembre 2011

14h 00 – 16h 00	Rechercher l'efficacité auprès des publics cibles
16h00 -16h30	Pause café
16h 30 – 18h 00	Pour une communication transparente

Mercredi 16 Novembre 2011

14h 00 – 16h 00	Stratégie à définir
16h00 -16h30	Pause café
16h 30 – 18h 00	Les différents moyens à mettre en place

Jeudi 17 Novembre 2011

14h 00 – 16h 00	Marketing des réseaux
16h00 -16h30	Pause café
16h 30 – 18h 00	Mesurer l'investissement