

Mécénat et parrainage : les clés d'un partenariat réussi

NOUVEAUTE

INFORMATIONS

CETTE FORMATION EST DESTINÉE À :

Salariés/bénévoles du secteur associatif ou public (*culturel, sportif, social, etc...*), salariés d'entreprises de tous secteurs et à toutes fonctions (*direction, commercial, communication, RH, RSE, etc...*)

PRÉ REQUIS :

Aucun

DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours (14 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS/SESSION :

Minimum 4. Jusqu'à 12 participants

FORMATEUR :

Etienne ROUET

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser le cadre légal et fiscal du mécénat et du parrainage/sponsoring
- Rechercher, cibler et solliciter des mécènes et sponsors (porteur de projet) / définir des domaines d'intervention cohérents avec votre plateforme de marque
- Présenter votre projet de manière convaincante / faire un choix stratégique de projets à soutenir
- Concevoir une offre partenariale « gagnant-gagnant » adaptée vos objectifs, vos cibles et vos ressources
- Adopter une vision long-terme sur votre stratégie de mécénat et parrainage

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, partages d'expérience, exercices pratiques, simulations
- Travail individuel et collectif sur des situations réelles apportées par les stagiaires et le formateur

CONTENU PÉDAGOGIQUE

JOUR 1 : Le bon projet pour le bon partenaire

Côté porteur de projet :

- Présenter et valoriser son projet (*axes et outils de communication*)
- Rechercher des soutiens (*veille, intelligence économique, outils de prospection*)
- Identifier les enjeux du prospect et les points de concordance

Côté entreprise :

- Définir/décliner sa plateforme de marque
- Choisir ses domaines d'intervention stratégiques
- Définir un budget

Les différentes formes de mécénat et parrainage

- Les incontournables du mécénat et du parrainage : notion d'intérêt général, soutien financier / en nature / en compétences,

cadre fiscal (*réduction d'impôts*), contractualisation

- Déclinaison des formes de soutien
- Autres formes de collaborations et autres pistes de développement de ses ressources

JOUR 2 : Un partenariat « gagnant-gagnant »

Côté porteur de projet :

- Créer des grilles de contreparties attractives et respectant le cadre légal
- Imaginer des contreparties personnalisées adaptées aux enjeux du partenaire
- Identifier les parties prenantes à mobiliser en interne et en externe

Côté entreprise :

- Tirer le meilleur parti de ses avantages
- Co-construire des avantages personnalisés
- Communiquer sur sa démarche de soutien

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement envoyé aux stagiaires en amont de la formation
- En fin de formation, un QR Code permettra aux stagiaires de compléter le questionnaire de satisfaction à chaud
- 3 mois après la formation, un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé aux stagiaires par mail