

PHOENIXSD



FORMATIONS

WWW.PHOENIXSDAGENCY.COM

INFO@PHOENIXSDAGENCY.COM



FUNDRAISING & CROWDFUNDING

COMMENT FINANCER SON DÉVELOPPEMENT AVEC LES MODÈLES ALTERNATIFS ET
LE FINANCEMENT PARTICIPATIF - FORMATION DE 3 JOURS

OBJECTIFS

Les responsables de recherche de fonds doivent professionnaliser leur activité. Ce cours a été conçu pour permettre aux élèves de se familiariser avec les éléments stratégiques, apprendre comment élaborer une demande de soutien adapté au profil prospecté, approcher les structures, les particuliers et donateurs/contributeurs importants.

Les objectifs généraux seront donc :

- Comprendre les attentes des donateurs/contributeurs
- Mettre sur pied une stratégie de recherche de fonds (marketing mix),
- Comprendre les impératifs du Reporting auprès des contributeurs/AG/régulateurs
- Mettre en place une Gouvernance irréprochable, garantir le désintéressement des dirigeants

Objectifs pédagogiques et opérationnels - à l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Bâtir une stratégie de levée de fonds
- Présenter une demande de fonds en fonction du profil du prospect, approcher les particuliers, donateurs/contributeurs majeurs, entreprises. Adapter sa stratégie en fonction des résultats. Améliorer les outils de communication
- Mettre en place des outils statistiques en lien avec une base de données (aide à la prise de décision, optimisation des campagnes), importance du ROI

Public Cible : CA, directeurs et responsables de département au sein d'une entreprise, ONG ou d'une École, Responsables de recherche de fonds, toute personne, association, entreprise souhaitant se lancer dans une activité de recherches de fonds : dons (Fundraising) ou contributions (Crowdfunding)

Jour 1

- **Introduction, Philantropie**
- **Techniques :** Contexte - Un « nouveau » métier - Pourquoi se lancer dans le Fundraising ? -Un métier stratégique et relationnel - Techniques de collecte - Déontologie et DRM - « Cercle », Qui donne, qui demande et comment ? - Pyramide des contributions - Stratégie long terme - Ratios par programmes
- **Questions- réponses - débat**

Jour 2

- **Stratégie - fondamentaux donateurs majeurs :** Objectif - Définition - Démarche - Vision, Vocation, Mission(s), Valeurs - Étapes et plans stratégiques : phases silencieuse et communicante, tests, objectifs, plan de sollicitation, plan de reconnaissance, fidélisation, communication, de l'identification à la fidélisation - Attentes des contributeurs, cycle de la relation - Sources, Comité de campagne, ambassadeurs - Sensibilisation - Avant, pendant et après la campagne - Cercle vertueux - Stratégie : événementiels, Télémarketing - Spécificités du Crowdfunding - Événementiel : Préparation, Planification, Budget et résultats
- **Questions- réponses - débat**

Jour 3

- **Legs :**
 - **Fondamentaux du legs :** Quelques repères - Le marché des legs - Le testateur et la relation - Quelles règles déontologiques ?
 - **Stratégie & plan d'action :** Par où commencer ? - Les outils de base - Recruter des prospects - Transformer vos donateurs en testateurs - Les contreparties - Les choses à NE PAS faire
- **Reporting :**
 - **Indicateurs levée de fonds**
 - **Risques et bonnes pratiques sur le Fundraising**
 - **Autres éléments de Reporting.**
- **Questions- réponses - débat**

PROGRAMME

OPTIONS

- Interculturalité :
 - Appréhender le Monde et les diverses relations à l'argent
 - Se connaître soi
- Big Data, Excel, reporting : optimiser votre prospection

DÉVELOPPEMENT DURABLE, RSE & ACTEURS ÉCONOMIQUES – COLLABORATION ENTREPRISES/ASSOCIATIONS

COMMENT COMMUNIQUER ET FAIRE COMPRENDRE SON ENGAGEMENT SOCIÉTAL AUPRÈS DES
PARTIES PRENANTES POUR UN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DURABLE - FORMATION DE 2 JOURS

OBJECTIFS

Aujourd'hui l'activité économique, pour séduire, doit aller de pair avec des impacts sociaux et environnementaux. Mettre en valeur son engagement social et en termes de développement durable est important mais surtout le discours doit se baser sur une réalité. Un client peut comprendre qu'une entreprise ne soit pas parfaite mais rejettera une tentative d'enjoliver la réalité et l'engagement RSE, l'important étant d'être transparent et de montrer une volonté d'amélioration sur ce qui doit l'être.

Les objectifs seront donc :

- Construire les principales clefs de compréhension des 17 Objectifs de Développement Durable (ONU),
- Ouvrir la réflexion sur les liens entre ODD et acteurs économiques et à une approche ODD pour les entreprises,
- Présenter l'articulation des rôles : État & acteurs économiques,
- Construire les principales clefs de compréhension d'un Reporting extra financier Développement Durable & RSE et de son impact en termes d'image et de développement économique (Global Reporting Initiative)

Public Cible : Dirigeants, Directeurs et responsables Communication - Marketing d'entreprises, Responsables d'associations souhaitant établir des partenariats avec des entreprises.

- Concepts fondamentaux de la RSE / du développement durable
- Quels enjeux pour mon entreprise ? Une nécessité, une contrainte ou une opportunité ?
- Comment s'y prendre ? Par où commencer ? Pour quels résultats ?
- Les facteurs clés de succès : Quels sont-ils ? Comment les atteindre ?
- Comment piloter efficacement ma démarche ?
- Réussir à mobiliser l'ensemble des collaborateurs autour d'un projet d'entreprise
- Prendre en compte et savoir répondre aux attentes RSE de mes parties prenantes (donneurs d'ordre, clients, investisseurs, pouvoirs publics, ...)

Point fort : Permet d'envisager le Développement Durable comme un vecteur de développement économique.

PROGRAMME



LA RSE DANS LES PME : MODE D'EMPLOI

UTILISER L'EFFET DE LEVIER DE LA RSE POUR IMPACTER SON ÉCOSYSTÈME ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS - FORMATION DE 2 JOURS

RSE = OPPORTUNITÉ

Faire de la RSE une opportunité pour votre entreprise qui va contribuer à sa performance globale et à la création de valeur.

Objectifs pédagogiques et opérationnels - à l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- D'évaluer l'opportunité d'engager une démarche RSE / développement durable pour mon entreprise
- D'élaborer une stratégie RSE / développement durable en fonction de ses objectifs et de ses enjeux
- De piloter une démarche RSE / développement durable créatrice de valeur pour mon entreprise et ses parties prenantes

Public Cible : Chefs d'entreprises, membres du comité de direction.

Programme :

- Concepts fondamentaux de la RSE / du développement durable
- Quels enjeux pour mon entreprise ? Une nécessité, une contrainte ou une opportunité ?
- Comment s'y prendre ? Par où commencer ? Pour quels résultats ?
- Les facteurs clés de succès : Quels sont-ils ? Comment les atteindre ?
- Comment piloter efficacement ma démarche ?
- Réussir à mobiliser l'ensemble des collaborateurs autour d'un projet d'entreprise
- Prendre en compte et savoir répondre aux attentes RSE de mes parties prenantes (donneurs d'ordre, clients, investisseurs, pouvoirs publics, ...)



DÉVELOPPEMENT DURABLE, RSE & ACTEURS ÉCONOMIQUES – COLLABORATION ENTREPRISES/ASSOCIATIONS

COMMENT COMMUNIQUER ET FAIRE COMPRENDRE SON ENGAGEMENT SOCIÉTAL AUPRÈS DES
PARTIES PRENANTES POUR UN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DURABLE - FORMATION DE 2 JOURS

OBJECTIFS

Faire de la RSE une opportunité pour votre entreprise qui va contribuer à sa performance globale et à la création de valeur.

Objectifs pédagogiques et opérationnels - à l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- D'évaluer l'opportunité d'engager une démarche RSE / développement durable pour mon entreprise
- D'élaborer une stratégie RSE / développement durable en fonction de ses objectifs et de ses enjeux
- De piloter une démarche RSE / développement durable créatrice de valeur pour mon entreprise et ses parties prenantes

Public Cible : Chefs d'entreprises, membres du comité de direction.

Programme :

- Concepts fondamentaux de la RSE / du développement durable
- Quels enjeux pour mon entreprise ? Une nécessité, une contrainte ou une opportunité ?
- Comment s'y prendre ? Par où commencer ? Pour quels résultats ?
- Les facteurs clés de succès : Quels sont-ils ? Comment les atteindre ?
- Comment piloter efficacement ma démarche ?
- Réussir à mobiliser l'ensemble des collaborateurs autour d'un projet d'entreprise
- Prendre en compte et savoir répondre aux attentes RSE de mes parties prenantes (donneurs d'ordre, clients, investisseurs, pouvoirs publics, ...)

INFORMATION

PhoenixSD a été fondée par Eric, ancien Directeur général d'une ONG, il a conseillé diverses structures dans les domaines du Fundraising et de la Gestion de projets. Les techniques mises en place ont permis à diverses structures d'augmenter significativement leur budget et d'améliorer le ratio mais aussi à et piloter plus efficacement leurs projets. En 2013, il a créé une fédération internationale chargée de gérer le projet « Le Développement Durable dans les pays émergents - outil pour un avenir durable pour tous » basé sur 5 thèmes : Éducation, Environnement et Biodiversité, Agriculture, Tourisme et nouvelles approches économiques, Comment le « Politique » peut-il accompagner les Peuples dans ce changement de paradigme.

Expert en Fundraising et direction de projets de Développement Durable au niveau international (Europe, Amériques, Afrique & Asie), enseignant en Fundraising, il est également Mentor au sein d'OnPurpose et accompagne les associés. Parfaitement bilingue, il est diplômé de l' « University of Arts of London - London College of Communication ».

Idéaliste pragmatique, son leitmotiv est que réussite économique rime avec Humain et Environnement.

Pour toute demande d'information : info@phoenixsagency.com.