

RECHERCHE DE PROSPECTS : COMMENT IDENTIFIER VOS GRANDS DONATEURS POTENTIELS ?

Qui sont VOS Grands Donateurs ? Comment les identifier et évaluer leur potentiel ? Comment les prioriser ? Comment les approcher avec succès ? Quelle stratégie et quels moyens mettre en œuvre ? Venez découvrir la puissance de la recherche de prospects (Prospect Research) pour répondre à ces questions. A la fois stratégique et pratique, cette formation vous livrera les clés d'une stratégie « Grands Donateurs » pertinente et efficace, fondée sur la connaissance de vos prospects et de leur potentiel, ainsi que la méthodologie et les outils pour guider votre recherche.

Objectifs de la formation

- Comprendre les « Grands Donateurs », leurs motivations et les ressorts de leur engagement
- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie Grands Donateurs et les conditions de succès
- Evaluer le potentiel, la capacité et la préparation de leur organisation à lever des dons majeurs
- Créer une veille et gérer la relation avec les « Grands donateurs »
- Apprendre les fondements et la méthodologie pour une veille et recherche efficace
- Découvrir les outils de suivi et d'aide à la décision d'une stratégie Grands Donateurs

Prérequis

Aucun
Managers et décideurs
Directeurs du développement
Responsables Grands Donateurs
Prospect researchers

Compétences et aptitudes

- Benchmarker les Grands Donateurs : profils et motivations
- Organiser une recherche et veille pour nourrir sa stratégie
- Construire les fondamentaux d'une stratégie Grands Donateurs et connaître les clés de succès
- Maîtriser les outils et la méthodologie pour identifier, documenter, évaluer et prioriser les plus hauts potentiels
- Connaître les outils de suivi et d'aide à la décision
- Evaluer les enjeux derrière la fonction de Prospect Researcher : profil, ressources et planification

Méthode pédagogique

- Présentation plénière
- Brainstorming



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation
En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception
du devis signé dans la limite des
places disponibles



LIEU & DATES

Paris
12 décembre 2024



TARIFS

Adhérent : 480€
Non adhérent : 600€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Informations pratiques :

Accueil à 9h15
Début à 9h30 / Fin à 18h00

Lieu : AFF - 14 rue de Liège
2^{ème} étage
75009 Paris

- Exercices et échanges en groupe

Modalités d'évaluation

- Quiz

Accessibilité

Consulter le pôle formation : Caroline@fundraisers.fr

INTERVENANTE : Martine GODEFROID, Directrice Europe, Factory

Martine a rejoint le secteur non-marchand après un début de carrière dans la finance internationale, qui l'a très rapidement amenée à occuper un poste de vice-présidente chez JP Morgan. Comme directeur de projets, puis comme consultante, elle a mené, dans le cadre de NEF – Network of European Foundations for Innovative Cooperation in Europe - des projets multinationaux impliquant plusieurs fondations membres. Elle a, par ailleurs, créé le service de dons transfrontaliers et développé le réseau «Transnational Giving Europe». Elle a travaillé pour d'importantes fondations en Europe, entre autres la Charities Aid Foundation (GB), la Fondation de France (FR), la Fondation Roi Baudouin (BE) et la Compagnia di San Paolo (IT), pour lesquelles elle a développé et testé des approches et concepts novateurs en matière de collecte de fonds. Martine apporte une approche et des compétences spécifiques découlant de la mise en synergie d'une double expérience des techniques de financement, dans les secteurs marchand et non-marchand. Son souci est de transposer l'expertise, la rigueur et le pragmatisme des affaires aux valeurs, aux enjeux et à la spécificité du monde associatif. Ces dernières années, elle a accompagné de nombreuses organisations en Europe continentale dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs premières stratégies Grands Donateurs. Elle a réalisé des études de potentiels et conseillé des fondations nouvellement créées dans la levée de dotations substantielles.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

09h15 - 09h30 : Accueil

09h30 – 10h00 : Ouverture

Présentation de la formation et des aspects pratiques
Présentation de l'intervenante et des participants
Partage d'expériences, recueil des attentes et des questions
Définition des objectifs

10h00 – 10h30 : A la recherche des Grands Donateurs...

(travail de groupes - immersion dynamique dans la problématique)
Ce module va permettre aux participants de s'interroger sur les critères qui permettent de définir et d'identifier de Grands Donateurs potentiels.

10h30 – 11h30 : La recherche, essentielle à la stratégie

(présentation plénière)
Ce module va permettre aux participants de comprendre l'articulation entre recherche et stratégie, comment la recherche nourrit la stratégie et quels sont les fondements d'une recherche stratégique. Il leur permettra également de comprendre les fondamentaux d'une stratégie Grands Donateurs et les conditions de succès.

11h30 – 12h30 : Le marché des Grands Donateurs

Ce module va permettre aux participants d'appréhender le marché des Grands Donateurs et son potentiel, mais aussi de comprendre qui sont les Grands Donateurs et quels sont les ressorts de leur engagement, afin de mieux cibler leur recherche.

12h30 - 14h00 : Pause déjeuner

14h00 - 16h00 : La Prospection des Grands Donateurs – Outils et Méthodologie

(présentation plénière + brainstorming en groupes)
Ce module va permettre aux participants d'apprendre comment identifier, documenter, évaluer et prioriser leurs Grands Donateurs potentiels.

16h00 – 17h00 : Retour à la stratégie, les indicateurs et outils de suivi

(présentation plénière)
Ce module va permettre aux participants de connaître les indicateurs et outils de suivi à mettre en place pour un pilotage stratégique de leur programme Grands Donateurs.

17h00 – 17h30 : Les enjeux de la fonction de Prospect Researcher

(Echanges)
Ce module répondra aux questions des participants concernant les enjeux éthiques et organisationnels de la fonction de Prospect Researcher.

17h30 – 18h00 : Clôture de la journée

Rappel des enseignements de la journée
Questions et réponses
Questionnaire de satisfaction



Quiz de validation des acquis

**Association Française
des Fundraisers**
14 rue de Liège
75009 Paris

Tél +33 (0)1 43 73 34 65
Fax +33(0)1 43 49 68 77
info@fundraisers.fr

 **www.fundraisers.fr**

TVA intracommunautaire : FR64452102726
Code NAF : 804 d - Siret : 452 102 726 000 42
Numéro d'organisme de formation agréé : 11 75 38 60 375