

Structurer et animer une politique de mécénat et de partenariats

Formation du 2^e semestre 2026,
remplaçant la formation « Mécénat et partenariats entreprises »

Le mécénat d'entreprise est aujourd'hui au cœur du développement des ressources et de la construction d'alliances durables. Cette formation permet de passer d'une logique de financement ponctuel à une logique d'alliances créatrices de valeur partagée, alignées avec le projet associatif et les enjeux d'impact. Les participants apprennent à comprendre les logiques d'engagement des entreprises, notamment sur la RSE, et à structurer des partenariats solides et responsables

Objectif de la formation

- Analyser les enjeux des entreprises et établir une cartographie stratégique des cibles
- Positionner son organisation comme partenaire crédible et différenciant
- Structurer une stratégie de mécénat cohérente avec les ambitions et ressources
- Construire des offres sécurisées juridiquement et éthiquement
- Piloter, valoriser et faire évoluer les partenariats dans la durée
- Évaluer la performance et ajuster la stratégie

Compétences et aptitudes

- Concevoir et piloter une stratégie de mécénat
- Structurer des partenariats responsables
- Mobiliser les parties prenantes internes

Méthode pédagogique

- Apports stratégiques
- Etudes de cas
- Mises en situation et travaux collaboratifs

Modalités d'évaluation

Quizz



Retrouvez cette formation dans le bloc 3 du parcours certifiant

DURÉE

2 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

Délai d'accès

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

LIEU & DATES

Paris

Du 15 au 16 septembre 2026

Du 5 au 6 septembre 2026

Du 16 au 17 novembre 2026

TARIFS

Adhérents : 1050€

Non adhérent : 1260€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Mécénat et partenariats entreprises

Formation du 1^e semestre 2026

Objectif de la formation

- Conscientiser sa structure et être au fait des enjeux du mécénat d'entreprise
- Construire sa stratégie de mécénat et son plan d'action
- Se constituer un pool de partenaires mécènes
- Développer une démarche qualitative de long terme
- Assurer la pérennité de la relation

Compétences et aptitudes

- Acquérir les notions clé du mécénat et partenariats entreprises
- Définir l'identité et le positionnement de sa structure
- Elaborer une stratégie de mécénat adaptée à ses objectifs
- Construire et mettre en œuvre son plan d'action
- Apprendre à co-construire avec son partenaire
- Démarcher avec une approche différente selon la cible puis négocier
- Apprendre à fidéliser et à garder ses partenaires
- Utiliser la communication pour le mécénat

Méthode pédagogique

- Concret : vous aborderez des cas pratiques et bâtirez votre stratégie en fonction de vos enjeux.
- Participatif : chacun pourra faire part de ses attentes afin de répondre au mieux à toutes les problématiques souhaitées. Mise en situation au travers de jeux de rôles.
- Pratique : vous repartirez avec la méthodologie nécessaire pour dérouler votre propre démarche auprès de la cible entreprise.

Modalités d'évaluation

Quiz

INFORMATIONS PRATIQUES

Accueil à 9h15

Début à 9h30 / Fin à 18h

Lieu :

Association française des fundraisers
14 rue de liège
78009



Retrouvez cette formation dans le bloc 3 du parcours certifiant

DURÉE

2 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 14 personnes

Délai d'accès

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

LIEU & DATES

Paris

Du 19 au 20/02/2026

Du 26 au 27/03/2026

Du 27 au 28/04/2026

Du 20 au 21/05/2026

Du 28 au 29/05/2026

TARIFS

Adhérents : 1050€

Non adhérent : 1260€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Chiffres clés 2025

- **85 professionnels formés**
- **7 sessions organisées**
- **98 % des participants satisfaits**
- **98 % estiment que la formation répond à leurs attentes**
- **98 % déclarent avoir acquis des compétences transférables**
- **Formation la plus suivie du catalogue AFF 2025**