

Concevoir et piloter une stratégie de collecte grand public

Formation du 2^e semestre 2026,
remplaçant la formation « Outil et technique de collecte »

La collecte grand public exige une approche structurée, multicanale et orientée donateur. Cette formation permet de concevoir un plan de collecte cohérent avec la stratégie globale de son organisation et d'en assurer le pilotage dans la durée. En articulant prospection et fidélisation, choix des canaux et exploitation de la donnée, les participants renforcent leur capacité à transformer une ambition stratégique en résultats mesurables et durables.

Objectif de la formation

- Comprendre les enjeux du marketing relationnel et multicanal
- Analyser le contexte et les ressources de son organisation
- Concevoir un plan de collecte réaliste et structuré
- Identifier les leviers de prospection et de fidélisation
- Définir des indicateurs de performance et piloter les ajustements

Compétences et aptitudes

- Analyser un contexte organisationnel et stratégique
- Structurer un plan d'actions multicanal
- Arbitrer les choix de leviers et d'outils
- Suivre la performance dans une logique d'amélioration continue

Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Études de cas
- Ateliers pratiques
- Échanges entre participants

Modalités d'évaluation

Mise en situation et élaboration d'un plan d'action opérationnel.



Retrouvez cette
formation dans
le bloc 2 du parcours
certifiant

DURÉE

1 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

6 octobre 2026

21 octobre 2026

24 novembre 2026

TARIFS

Adhérents : 525€

Non adhérent : 630€

*Etudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

PREREQUIS

Première expérience de
collecte ou profils avec une
expérience professionnelle
transférable.

Accessibilité

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

Connaître et utiliser les techniques de la collecte

Formation du 1^e semestre 2026

Objectif de la formation

- Avoir une vision 360° de l'ensemble des disciplines de collecte de fonds auprès du grand public et des grands donateurs (individus et entreprises)
- Identifier leurs avantages et inconvénients
- De bâtir son propre plan d'action en fonction de ses objectifs et de ses ressources

Compétences et aptitudes

- Intégrer les 9 étapes clés du Cercle Stratégique du Fundraising
- Construire un plan d'action opérationnel avec les différents outils
- Réaliser les Indicateurs et tableaux de bord

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative/ Cas pratiques
Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.

Les outils utilisés

- AERIEN (acceptation, écoute active, ressources personnelles,
- implication, émotions, nécessité)
- Pont de la conviction (dialectique, agencement, comportement,
- imagination)
- Les 4C (contact, connaître, convaincre, conclure)
- Moteur de personnalité 4 colors
- Les leviers d'influence de Cialdini.

Modalités d'évaluation

Quiz

Intervenante : Magalie PETIT

Diplômée de l'ESC La Rochelle, Magalie PETIT travaille depuis plus de 15 ans au service des associations. Tout d'abord, en tant que directeur de marché chez WDM France, où Magalie a développé une réelle expertise en termes de gestion, de fiabilisation et de valorisation des données, acquise tant au sein du secteur marchand que non marchand.



Retrouvez cette formation dans le bloc 2 du parcours certifiant

DURÉE

1 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

11 juin 2026

16 juin 2026

TARIFS

Adhérents : 525€

Non adhérent : 630€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Aucun

Accessibilité

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

Puis en 2014, elle décide de fonder son agence conseil 15:MA et accompagne désormais le développement des entreprises et des organisations Non Profit.

Magalie est également titulaire du Certificat Français de Fundraising et anime le réseau de l'AFF en région Hauts-de- France