

Connaître et utiliser les outils de collecte

Le fundraising a été historiquement porté par le mailing et les autres dérivés du marketing direct (phoning, E-mailing...), il couvre aujourd'hui un ensemble de techniques diverses et variées (approches individualisées de grands donateurs, collecte événementielle, micro dons, crowdfunding, legs...). A travers cette formation les participants vont avoir une vision globale de l'ensemble de ces techniques, de leurs spécificités et de leurs principes de mise en œuvre. Ils pourront ouvrir les horizons de leur fundraising et identifier les techniques qui répondent le mieux à leurs objectifs et à leurs ressources.

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
- 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.

Modalités d'évaluation

Quiz

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

30 octobre 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

