

# Elaborer et piloter une stratégie grands donateurs

Formation du 2<sup>e</sup> semestre 2026,

remplaçant la formation « Bâissez votre stratégie grands donateurs »

Les grands donateurs constituent un levier stratégique majeur pour financer des projets structurants et accompagner le changement d'échelle des organisations d'intérêt général. Leur mobilisation repose sur une stratégie relationnelle construite, une implication forte de la gouvernance et un pilotage dans la durée. Cette formation permet de concevoir et structurer une stratégie grands donateurs alignée avec la vision et le modèle économique de l'organisation, en professionnalisant la relation avec les donateurs à fort potentiel.

## Objectif de la formation

- Analyser le rôle stratégique des grands donateurs
- Identifier et prioriser les cibles à fort potentiel
- Structurer une stratégie alignée avec les moyens disponibles
- Mobiliser la gouvernance et les parties prenantes
- Construire un argumentaire personnalisé et piloter le parcours relationnel
- Évaluer et ajuster la stratégie dans la durée

## Compétences et aptitudes

- Analyser l'écosystème et les réseaux relationnels
- Structurer une stratégie de développement relationnel
- Élaborer un argumentaire ciblé et éthique
- Piloter et sécuriser la relation dans une logique de fidélisation

## Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Études de cas
- Jeux de rôle
- Ateliers de construction d'argumentaires

## Modalités d'évaluation

Quiz et exercices d'analyse de situations.



Retrouvez cette  
formation dans  
le bloc 3 du parcours  
certifiant

## DURÉE

**2 jours**

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 28 au 29/09/2026

Du 26 au 27/10/2026

Du 02 au 03/11/2026

Du 19 au 20/11/2026

## TARIFS

**Adhérents : 1 050€**

**Non adhérent : 1 260€**

*Etudiants et demandeurs  
d'emploi, nous contacter*

## PREREQUIS

Aucun

## Accessibilité

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

# Bâissez votre stratégie grands donateurs (particuliers et entreprises)

Formation du 1<sup>e</sup> semestre 2026

De l'identification à la fidélisation de vos grands donateurs (particuliers et entreprises) en passant par la construction de votre argumentaire et l'élaboration d'un plan de reconnaissance, cette formation de deux jours vous permettra de faire le tour des outils et de la stratégie à mettre en place pour toucher vos grands donateurs.

## Objectif de la formation

- Acquérir une approche stratégique
- Maîtriser la technique d'une campagne grands donateurs individus et entreprises
- Identifier vos prospects et développer une relation pérenne avec vos donateurs

## Compétences et aptitudes

- Bâtir une stratégie de grands donateurs et la mettre en place
- Définir les différentes étapes d'une campagne de dons majeurs
- Elaborer une stratégie de communication dédiée à la campagne grands donateurs
- Rédiger les argumentaires et préparer un pitch
- Identifier et fidéliser les grands donateurs

## 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

## 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 jours

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 23 au 24/02/2026

Du 18 au 19/05/2026

Du 26 au 27/05/2026

## TARIFS

Adhérents : 1 050€

Non adhérent : 1 260€

*Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter*

## PREREQUIS

Aucun

## Accessibilité

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

## **Chiffres clés 2025**

- **59 professionnels formés**
- **6 sessions organisées**
- **87 % de participants satisfaits ou très satisfaits**
- **87 % estiment que la formation répond à leurs attentes**
- **87 % déclarent avoir acquis des compétences transférables**