

# Convaincre les donateurs par les techniques d'improvisation théâtrales

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

- Connaître ses capacités naturelles dans l'art de convaincre et d'influencer : apprendre quelle image chacun dégage, quel est son degré de force de conviction et sur quoi elle se fonde (mots, attitude,), quelle est sa situation de confort ou de difficulté dans les situations où il s'agit de convaincre.
- Apprendre à convaincre tous types de donateurs, en particulier des personnalités différentes de la sienne.

## Compétences et aptitudes

- Connaissance de soi en situation de conviction et influence.
- S'approprier des clés de force de conviction via des exercices d'improvisation théâtrale.
- Travailler sur les 4 principaux leviers de l'influence en prise de parole.
- S'entraîner à convaincre en situations en « one to many », « one to few », et « one to one » via des jeux de rôles, de mises en situations concrètes.

## Méthode pédagogique

Mise en situation avec des exercices pratiques issus de l'improvisation théâtrale

## 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**

25 novembre 2026

## TARIFS

**Adhérents : 875€**

**Non adhérent : 995€**

*Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter*

## PREREQUIS

Aucun

## Accessibilité

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

