

FORMATION «VALORISER SON PROJET POUR OPTIMISER SA LEVÉE DE FONDS (FOCUS MÉCÉNAT PRIVÉ) »

« CHAQUE PROJET PORTE UNE HISTOIRE, DES VALEURS, DES IMPACTS.

CETTE FORMATION VOUS AIDE À VALORISER VOS ACTIONS DU QUOTIDIEN ET A TROUVER LES BONS MOTS POUR DONNER ENVIE AUX FINANCEURS DE S'ENGAGER À VOS CÔTÉS. »

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Avoir une vision claire sur la construction d'un projet clair et attractif pour des financeurs/mécènes
- Avoir un autre regard sur les actions menées par la structure (faire ce fameux pas de côté pour changer de regard et réfléchir en termes de publics, missions, impact)
- Valoriser leur projet à travers des outils de communication percutants.
- Définir et utiliser des indicateurs d'impact pour convaincre et fidéliser leurs partenaires.
- Entretenir une relation durable avec les financeurs et mécènes, en transformant un soutien ponctuel en partenariat pérenne.

CONTENU

Module 1 – Construire un projet attractif pour les financeurs

- Clarifier les objectifs et la valeur ajoutée du projet.
- Identifier les éléments différenciants qui séduisent financeurs/mécènes (RSE, impact social, innovation)
- Valoriser ses atouts : pourquoi vous plutôt qu'un autre ?
- Définir un argumentaire clé orienté vers la valorisation
- Mise en situation autour d'un ou plusieurs projets

Module 2 – La communication de projet

- Découvrir les techniques de storytelling pour raconter l'histoire de son projet.
- Appréhender la communication institutionnelle et apprendre à structurer une présentation claire et percutante (dossier, présentation orale, pitch)
- Cas pratique autour de sa structure



Module 3 – Mesurer l'impact & entretenir la relation partenariale

- Définir et suivre des indicateurs simples (quantitatifs et qualitatifs).
- Présenter les résultats de manière claire et valorisante.
- Transformer la mesure de l'impact en levier de confiance pour convaincre.
- Construire une relation durable avec les mécènes grâce à un reporting adapté, une communication régulière et une reconnaissance sincère.
- Fidéliser les financeurs et transformer un soutien ponctuel en partenariat pérenne.

LES SPECIFICITES

PREREQUIS : Aucun

EFFECTIF : A partir de 2 personnes - Max : 6 personnes

PUBLIC : Salariés & bénévoles d'associations

DUREE : 3 modules de 2h en collectif

JOURNEES NON CONSECUTIVES permettant aux participants de s'approprier les contenus

METHODE / MOYENS / OUTILS

- Formation dispensée entièrement en ligne grâce à Zoom.
- Alternance d'apports théoriques et applications pratiques
- Pour ceux qui le souhaitent : travail entre les modules par les stagiaires et retour individuel de la formatrice
- Supports de formation, documentations - sites spécialisés
- Mise à disposition d'une boîte à outils (documents adaptés aux structures en libre téléchargement)
- Vidéos et photos

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation de la formation par le participant et par le commanditaire
- Auto-évaluation à chaud en fin de M3
- Evaluation des acquis en fin de formation





INTERVENANTE

Alexandra AMAND LE MOUEL

Gérante de la société Wellinsport - Consultante spécialisé dans l'univers du sport depuis 20 ans. Experte en gestion de projets, levées de fonds et stratégie de développement.

Retrouvez plus d'informations sur www.wellinsport.com

TARIF

Cycle de 6 heures en collectif : 3 modules de 2 heures réparties sur 3 semaines

Budget : 2 000 € TTC

CONTACT

Alexandra AMAND LE MOUEL

alexandra.lemouel@wellinsport.com

06 11 79 86 75



Novembre 2025