

# AUGMENTER SES RESSOURCES FINANCIERES

## Niveau 1

### Création d'un book partenaires

Les subventions municipales tendent à diminuer, il faut trouver de nouvelles ressources et cela peut passer par le recours à des partenariats. Or, monter des partenariats ne s'improvise pas.

Sponsoring, mécénat, parrainage... Cette formation vous permet de choisir le dispositif de partenariat le plus adapté à vos objectifs de communication et à vos contraintes de budget. Lors de la formation, vous allez vous entraîner à monter une opération de partenariat pour être plus efficace, lors de votre retour dans votre structure.

#### Public concerné

Toutes personnes évoluant dans une structure associative

#### Pré-requis

Aucun

#### Type de formation

Inter ou intra entreprise

#### Durée de la formation

10 jours soit 68 heures

#### Nombre de participants

10 maximum

#### Modalités pédagogiques

Stage en présentiel continu ou discontinu

#### Tarifs de la formation

Devis personnalisé suite à un entretien individuel  
Prise en charge des frais de formation possible

#### Lieu de formation

La Bastide  
122 Avenue Clément Escoffier  
13500 Martigues

#### Nous contacter

Olivier BALS  
06.18.10.28.03  
contact@noitulos-solution.com  
www.noitulos-solution.com

## OBJECTIF GENERAL

- Concevoir et piloter un projet de mécénat ou de parrainage/sponsoring
- Déterminer le parrain idéal et intégrer son projet dans la stratégie de l'entreprise ou de la structure
- Promouvoir et développer son projet de mécénat ou de parrainage/sponsoring en interne et en externe
- Construire un book partenaires
- Calculer les retombées de son projet

## OBJECTIF PEDAGOGIQUE ET CONTENU DETAILLE

### IDENTIFIER LES ENJEUX, ACTEURS ET TERRITOIRES DU MECENAT ET DU PARRAINAGE/SPONSORING

- Définir les caractéristiques du mécénat et du parrainage/sponsoring
- Discuter le cadre juridique
- Définir les missions du chef de projet mécénat ou parrainage/sponsoring

### ACQUERIR LA DEMARCHE POUR MONTER ET PILOTER UN PROJET DE MECENAT OU DE PARRAINAGE/SPONSORING

- Réfléchir aux questions clés à se poser pour trouver le parrain idéal en fonction du positionnement et de la stratégie de l'entreprise ou de l'association
- Définir les outils pour bâtir et piloter son projet (fiche projet, retro-planning, tableaux de bord)
- Faire un état des lieux de ses concurrents, mais aussi des forces du tissu professionnel de sa ville
- Réfléchir aux modalités pour fidéliser les partenaires ( repas, sortie, manifestation ...)

### MESURER LA REUSSITE DES ACTIONS DE MECENAT ET PARRAINAGE/SPONSORING

- Construire les indicateurs de mesure
- Optimiser les retombées presse
- Construire le bilan des opérations

### CONSTRUIRE UN BOOK PARTENAIRES

- Déterminer la charte graphique
- Mettre en avant son association
- Déterminer les différentes offres pour séduire les sponsors
- Créer une convention de partenariat
- Créer une facture de mécénat
- Construire le pack partenaires

## MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET ENCADREMENT MIS EN OEUVRE

---

### Moyens pédagogiques

- Documentation pédagogique remise à l'apprenant ( modèles de documents concernant la construction de Packs partenaires, la communication, le sponsoring, etc ), autres ressources sur demande spécifique de l'apprenant.
- L'ensemble des documents remis à l'apprenant est encadré par une note sur le droit d'auteur.
- Le contenu de la formation peut-être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés.

### Moyens techniques et pédagogiques

- Salle de formation équipée de tables et chaises, ordinateur équipé du pack office, vidéoprojecteur, paper-board.
- Le contenu de la formation peut-être adapté et modulé en fonction des contraintes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés.

### Moyens d'encadrement

- Olivier BALS, titulaire du concours de Professeur d'EPS et du BEES 2 ème degré ( Formateur de cadres/ entraîneur de sportif de haut niveau ). Expérimenté en tant que Manager sportif (12 ans) et dans le champ des audits en structures sportives professionnelles et entreprises ( CFA des sports 6 ans )
- Concepteur de formation en montage de dossier de subvention, sponsoring et communication.

## MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RESULTATS

---

### Suivi de l'exécution

Feuilles de présences signées des apprenants et du formateur par demi-journée et remise d'une attestation de présence individuelle.

### Appréciation des résultats

- Évaluation formative continue durant la session.
- Évaluation sommative à chaque fin de module (QCM ou questions-réponses).
- Remise d'une attestation de fin de formation individuelle
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Bilan de fin de formation adressé au client sur demande