

# Augmenter ses ressources financières Niveau 1

## Dossier de sponsoring

*Augmenter ses ressources financières en ciblant les entreprises en vue d'un sponsoring ou d'un parrainage, ne s'improvise pas. En effet, tout va résider dans le sérieux des supports de présentation, que vous allez utiliser lors de votre entretien avec le dirigeant de la société.*

*A ceci, s'ajoute l'intérêt que peut avoir votre pack partenaires pour un chef d'entreprise, qui est trop souvent convoité et sollicité pour aider d'autres associations.*

*Lors de cette formation vous allez pourvoir acquérir des outils pour construire un pack partenaires et un dossier de sponsoring et donc assurer une crédibilité et un sérieux lors de votre démarche de recherche de sponsors.*

**Durée:** De 14h à 68.00 heures (de 2 à 10.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Toutes personnes évoluant dans une structure associative ou professionnelle

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité :

Au sein de Noitulos / solutionN nous renseignons et accueillons les personnes en situation de handicap.

Nous pouvons adapter les conditions d'accès et les modalités d'accompagnement.

Pour plus de renseignements : [contact@noitulos-solution.com](mailto:contact@noitulos-solution.com)

## Objectifs pédagogiques

- Concevoir et piloter un projet de 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 sponsoring en interne et en externe
- Construire un book partenaires
- Calculer les retombées de son projet

## Contenu de la formation

- **IDENTIFIER LES ENJEUX, ACTEURS ET TERRITOIRES DU PARRAINAGE ET DU SPONSORING**
  - Définir les caractéristiques du parrainage/sponsoring
  - Discuter le cadre juridique
  - Définir les missions du chef de projet parrainage/ sponsoring
- **ACQUÉRIR LA DÉMARCHE POUR MONTER ET PILOTER UN PROJET 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 RÉUSSITE DES ACTIONS DE 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 sponsoring
- Construire le pack partenaires

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Audrey HUBE

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation pour les formations en présentiel.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Plateforme Extranet / E-learning
- Rendez-vous Visio réguliers avec le formateur pour être accompagné dans la construction de son Book partenaires

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Durée de la connexion du stagiaire sur la plateforme E-Learning

Depuis le 01/01/2020 au 30/09/2023

Nombre de stagiaires accompagnés : 22

Taux d'abandon : 0

Taux de satisfaction global : 100%

*Version du 05/10/2022*