

Public concerné

Toute personne impliquée de près ou de loin dans la cellule partenariat de la structure.

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les enjeux et les formes de partenariats (sponsoring, mécénat)
- Identifier et cibler les bons partenaires
- Construire une offre de partenariat claire et attractive
- Négocier, formaliser et suivre les partenariats dans la durée

Objectifs pédagogiques :

- Être capable de structurer une stratégie partenariale
- Savoir convaincre un partenaire
- Gérer et valoriser les partenariats dans le temps

Effectif : entre 1 et 10 stagiaires

Sessions ouvertes toute l'année

Public :

- Personnes impliquées de près ou de loin dans :
- La cellule ou commission partenariat
- La recherche de financements ou mécénat
- La communication et le développement

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter pour analyser la demande.

Pré-requis :

- Pas de prérequis nécessaire

Conditions de réussite de la formation :

- Disponibilité du stagiaire pendant toute la durée de la formation
- Accès à des données concrètes de la structure pour les mises en application

Durée et lieu :

- **De 1 à 10 jours :** la durée de la partie de mise en pratique de la formation variera en fonction de la typologie de la clientèle, de l'équipement et du matériel mis à disposition, ainsi que des compétences des stagiaires
- **Salle de formation de l'entreprise** (partie théorique) et **Poste de travail dans l'entreprise** (mise en pratique)

Délai d'accès :

Entre 1 et 20 semaines estimées entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Profil du formateur :

- Formateur qualifié par AIR P FORMATION dans son domaine d'expertise
- Formateur expert en développement de partenariats
Expérience concrète dans les secteurs associatifs, sportifs, culturels ou institutionnels

OBJECTIFS

INTRODUCTION

1. LES ENJEUX DU PARTENARIAT

- Pourquoi développer des partenariats ?
- Typologie et opportunités des partenariats
- Les erreurs fréquentes à éviter

2. PRÉPARER SA STRATÉGIE PARTENARIALE

- Identifier les besoins de sa structure
- Cartographier les partenaires potentiels
- Élaborer une offre adaptée et professionnelle

3. DÉMARCHER, NÉGOCIER ET CONVAINCRE

- Préparer un rendez-vous de partenariat
- Argumenter et répondre aux objections
- Construire une relation équilibrée

4. FAIRE VIVRE LE PARTENARIAT

- Formalisation et contractualisation
- Suivi, activation et valorisation du partenariat
- Bilan, reconduction et fidélisation

CONCLUSION

Moyens et méthodes pédagogiques :

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des apports théoriques et des exercices pratiques.

Validation de la formation :

Une attestation de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

Une fiche d'évaluation sera distribuée à chaque stagiaire afin de lui permettre de s'exprimer sur la qualité de la formation.

Les modalités d'évaluation :

Chaque action de formation s'achève par une identification des acquis de la formation (Quiz, questionnaire, mise en situation). L'évaluation du stagiaire se fera en fin de formation par le biais d'un quiz

Tarif journalier : 650 € Hors Taxe