



**FORMATION**  
**« Rechercher efficacement des partenaires privés pour son association »**

**Dates et lieu :**

- > Le lundi 11 et mardi 12 décembre 2017
- > Maison des sports, 1 avenue de Châteaudun à Blois

**Objectifs de formation :**

- > Construire une stratégie de partenariat performante
- > Négocier des offres « gagnant-gagnant »

**Programme prévisionnel :**

<b>LUNDI 11 DECEMBRE 2017</b>	
<p><b>10h00 : accueil, présentation de la formation</b></p> <p><b>Identifier les différents types de partenariats</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Définition, cadre législatif du mécénat et du sponsoring</li><li>&gt; Différence entre les 2 dispositifs</li></ul> <p><b>Utiliser les outils de mise en place du mécénat</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Rescrit fiscal</li><li>&gt; Cerfa de reçu de don</li></ul> <p><i>(→ apports théoriques, questions/réponses)</i></p> <p><b>12h30</b></p>	<p><b>13h30</b></p> <p><b>Transformer les activités de son association en produit</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Analyse du projet et des activités de son association</li><li>&gt; Création d'une offre de partenariat à partir d'activités attractives</li><li>&gt; Proposition d'engagements réciproques et d'une convention de partenariat</li></ul> <p><b>Créer un dossier de partenariat</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Règles essentielles d'un dossier de partenariat impactant</li><li>&gt; Mise en valeur de son dossier de partenariat</li></ul> <p><i>(→ travail en groupe, apports théoriques)</i></p> <p><b>18h00</b></p>

## MARDI 12 DECEMBRE 2017

<p><b>9h00</b></p> <p><b>Définir sa stratégie commerciale :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Identification et différenciation des cibles</li><li>&gt; Création d'une base de prospects</li></ul> <p><b>Argumenter pour mieux convaincre :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Moyens de démarchage</li><li>&gt; Construction d'un argumentaire pour les potentiels partenaires</li><li>&gt; Préparer le rendez-vous</li></ul> <p><i>(→ travail à partir d'un cas concret)</i></p> <p><b>12h30</b></p>	<p><b>13h30</b></p> <p><b>Argumenter pour mieux convaincre (suite) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Moyens de démarchage</li><li>&gt; Construction d'un argumentaire pour les potentiels partenaires</li><li>&gt; Préparer le rendez-vous</li></ul> <p><i>(→ travail à partir d'un cas concret)</i></p> <p><b>17h00</b></p>
---	---

### Intervenant :

Arnaud Besse, directeur du CDOS 41

### Coût pédagogique :

- > Frais pédagogique : gratuit car pris en charge par Uniformation dans le cadre d'une action collective.
- > Un chèque de caution de 150 € sera demandé ; il sera rendu à l'issue de la formation. Il pourra être retenu en cas d'absence non justifiée à la formation.

### Pour qui ? Quels Pré-requis ?

- > La formation est destinée prioritairement aux salariés d'associations sportives de moins de 10 salariés en règle de leur cotisation à Uniformation (Opcv de la branche du sport).
- > Pour les dirigeants bénévoles intéressés : se renseigner auprès du CROS pour connaître les possibilités de participation

### Inscription :

- > Via le lien ci-joint : [ICI](#) ou par mail

### Contact :

Pôle formation – CROS Centre-Val de Loire  
02.38.49.88.52 ou [formation.cvl@franceolympique.com](mailto:formation.cvl@franceolympique.com)  
Formatrice : Marie-Anne Tourault