



## FORMATION

### « Rechercher efficacement des partenaires privés »

#### Dates et lieux

- > Lundi 25 et mardi 26 novembre 2019 – 14 heures de formation
- > Maison des sports, rue de l'Aviation, 37210 Parçay-Meslay

#### Objectif de formation

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

#### Programme prévisionnel

Lundi 25 novembre 2019	
9h30 - 12h30	<b>Identifier les différents partenariats</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Définition, cadre législatif du mécénat et du sponsoring</li><li>&gt; différence entre les deux dispositifs</li></ul>
12h30 - 13h30	<b>Utiliser les outils de mise en place du mécénat</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Rescrit fiscal</li><li>&gt; Cerfa de reçu de don</li></ul>
13h30 - 17h30	<b>Transformer les activités de son association en produit</b> <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>
Mardi 26 novembre 2019	
9h00 - 12h30	<b>Définir sa stratégie commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Identification et différenciation des cibles</li><li>&gt; Définition des projections</li><li>&gt; Matérialisation de l'environnement</li></ul> <b>Rédiger un dossier de partenariat</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Règles essentielles d'un dossier de partenariat impactant</li><li>&gt; Identification des thématiques du dossier de partenariat</li></ul>
13h30 - 17h00	<b>Argumenter pour convaincre</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Règles pour conduire un entretien</li><li>&gt; Utilisation des leviers de motivation de son interlocuteur</li><li>&gt; Techniques et méthodologie pour convaincre</li></ul>

## Intervenants



> Arnaud Besse, directeur du CDOS 41



> David Pinto, président Coach & Road

## Pour qui ?

- > La formation est destinée prioritairement aux salariés d'associations à jour de leur cotisation à l'Afdas (Opcv de la branche du sport)
- > Pour les dirigeants bénévoles intéressés : se renseigner auprès du CROS pour connaître les possibilités de participation

## Prérequis

- > Avoir un projet associatif formalisé et des documents servant à la recherche de partenaires

## Méthode pédagogique

La formation alternera des temps de théorie, de pratique, de travail individuel sur des cas personnalisés et des temps de travail collectif

## Coût pédagogique

- > L'inscription à la formation est gratuite car prise en charge par l'Afdas dans le cadre d'une action collective
- > Un chèque de caution de 150 € libellé à l'ordre du CROS CVL est demandé. Il sera rendu à l'issue de la formation ou conservé en cas d'absence non justifiée

## Inscription

Via le lien ci-joint : [ici](#)

Merci de compléter toutes les informations demandées

## Contact

Comité régional olympique et sportif Centre-Val de Loire - pôle formation

E-mail : [formation.cvl@franceolympique.com](mailto:formation.cvl@franceolympique.com)

Tél. : 02.38.49.88.52