

## **PRESENTER SON ASSOCIATION A UN SPONSOR / MECENE EN 5 MN (THEORIE + PRATIQUE)**

Assurer le financement d'une association est un défi majeur. Cette formation vous aidera à **structurer un discours convaincant pour présenter votre projet à des sponsors ou mécènes**. À travers des outils concrets et des mises en pratique, vous apprendrez à valoriser votre impact et diversifier vos sources de financement pour pérenniser votre association.

Format : 1 jour

Public : Responsables associatifs, bénévoles et porteurs de projets essonniens

Pré-requis : Être impliqué activement dans la recherche de sponsors et/ou mécènes

Objectifs :

- Comprendre les attentes d'un sponsor / mécène et comment y répondre
- Savoir structurer une présentation de 5 mn percutante
- Acquérir les outils nécessaires pour convaincre de manière concise et efficace
- Mettre en pratique la présentation devant un public

### **PROGRAMME**

#### **1. Savoir présenter son association à un sponsor/mécène**

- Comprendre les attentes des sponsors et mécènes :
  - Différence entre sponsoring et mécénat
  - Ce que recherchent les entreprises et fondations
- Exercice pratique / discussion : les motivations des sponsors et mécènes, avec exemples concrets d'associations ayant réussi à attirer des partenaires.
- Construire un argumentaire percutant :
  - Clarifier sa mission et ses valeurs
  - Mettre en avant son impact social
  - Raconter une histoire engageante
- Exercice interactif : élaboration et présentation d'un argumentaire

#### **2. Préparer et structurer un pitch / une présentation efficace en conditions réelles**

- Structurer un dossier attractif
- Présenter des chiffres clés et/ou des témoignages

- Exercice interactif : élaboration et présentation d'un pitch :
  - Présentation individuelle de 5 minutes de chaque participant
  - Chaque présentation sera suivie d'un retour constructif sur la forme et le fond (ce qui a bien fonctionné, ce qui peut être amélioré)
  - Exercices de gestion du stress et de l'angoisse de parler en public
- Partage : synthèse des bonnes pratiques

### **3. Stratégie et plan d'action pour pérenniser le(s) financement(s)**

- Diversifier ses sources de revenus
- Fidéliser les financeurs

### **Conclusion / Echanges / Retours d'expérience**