

Mécénat Public Privé

FORMEZ VOS ÉTUDIANTS AUX PROBLÉMATIQUES DE DEMAIN



Comment identifier, solliciter et convaincre des partenaires ? Comment leur présenter un projet ? Quels sont les différents modes de financement des projets ? Quelles sont les motivations des entreprises à s'engager pour une cause ? Comment les remercier ensuite ? Comment entretenir les relations nouées ? Comment utiliser le réseau de l'École et le réseau professionnel ?

Nous intervenons **en tant que professionnels** auprès d'étudiants d'Écoles supérieures et nous proposons une **formation sur-mesure**, illustrée par des **cas pratiques ou des mises en situation**, en fonction de leurs besoins.

DES FORMATIONS SUR-MESURE

Nos formations s'adressent aux étudiants destinés à exercer :

- + Des fonctions de direction et d'administration ;
- + Des fonctions de chargés de mécénat ;
- + Des fonctions en communication, marketing et événementiel ;
- + Dans les filières entrepreneuriales et/ou gestion de projet.

À l'issue de nos formations, les étudiants maîtriseront :

- + Les différents modes de financement des projets (mécénat, parrainage, partenariat) ;
- + Les modalités et les outils nécessaires à la mise en œuvre d'un partenariat ;
- + Les intérêts pour une entreprise à s'engager comme partenaire ;
- + La manière d'aborder la communauté des Alumni.

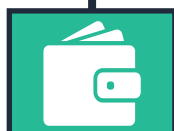
FORMEZ VOS ÉTUDIANTS À LA RELATION PARTENARIALE



Cette formation permet aux futurs diplômés, par son aspect théorique et, surtout, pratique, avec des mises en situation concrètes, de maîtriser les bases d'une relation partenariale, à appliquer dans leurs projets étudiants et professionnels

EXEMPLE DE FORMATION

IDENTIFIER, SOLLICITER ET CONVAINCRE DES PARTENAIRES



0,5 JOUR

LES MODES DE FINANCEMENT DES PROJETS

- 1 - Définition d'un projet : périmètre, besoin financier, parties prenantes, etc.
- 2 - Modes de financement d'un projet : mécénat, parrainage et partenariat
- 3 - Quel mode de financement privilégier ?



0.5 JOUR

LES FONDAMENTAUX POUR LA RECHERCHE DE PARTENAIRES

- 1 - Les motivations des partenaires
- 2 - Les contreparties à accorder aux partenaires
Cas pratique : établir une grille de contrepartie
- 3 - Les modalités pratiques pour créer et développer un partenariat
Cas pratique : Rédaction d'un mail type
Cas pratique : Pitcher un projet



0.5 JOUR

SE SERVIR DE SON RÉSEAU ET DE LA COMMUNAUTÉ DES ALUMNI

- 1 - Mettre en avant et utiliser son réseau
- 2 - Les prises de contact à ne pas reproduire
- 3 - Optimiser son profil et utiliser l'annuaire de son École ainsi que les réseaux sociaux professionnels

COMMUNICATION ET ANIMATION

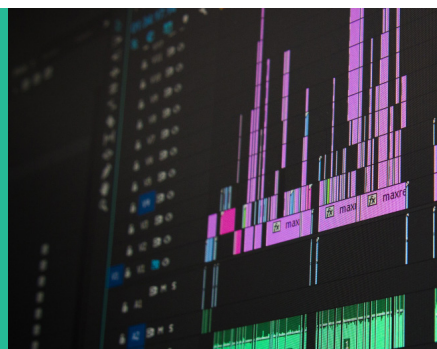
FORMATION COMPLÉMENTAIRE

Mise en avant du partenariat

Supports de communication (print, article, vidéo, web)

Entretien de la relation partenaire

Stratégie de communication



FORMEZ VOS ÉTUDIANTS AU MÉCÉNAT

Cette formation permet aux étudiants de maîtriser le cadre juridique et les outils du mécénat, ainsi que de structurer une démarche mécénat pour un projet d'intérêt général.

Elle est illustrée par un cas pratique développé progressivement, afin d'aboutir à la mise en place concrète d'une stratégie mécénat.

EXEMPLE DE FORMATION

FINANCER UN PROJET D'INTÉRÊT GÉNÉRAL DANS LE CADRE DU MÉCÉNAT



0,5 JOUR

LES FONDAMENTAUX DU MÉCÉNAT

- 1 - Qu'est-ce que le mécénat?
- 2 - Pourquoi recourir au mécénat ?
- 3 - Quelles sont les motivations des mécènes ?
- 4 - Les contreparties au mécénat
- 5 - État des lieux du mécénat en France

LES 12 ÉTAPES D'UNE STRATÉGIE MÉCÉNAT

AVEC CAS PRATIQUE

- 1 - Identifier un besoin
- 2 - S'assurer de remplir les critères d'éligibilité au mécénat
- 3 - Définir le périmètre du projet : calendrier, budget, moyens
- 4 - Définir le type de mécénat : financier, en nature ou de compétences
- 5 - Définir les cibles : entreprises, grands donateurs ou grand public
- 6 - Définir le type de campagne : classique ou participative
- 7 - Décider d'un mode de gestion : interne ou structure dédiée
- 8 - Préparer les outils nécessaires
- 9 - Identifier les mécènes potentiels
- 10 - Prendre contact et se rencontrer
- 11 - Formaliser l'accord de mécénat et suivre les engagements
- 12 - Penser aux remerciements et fidéliser

1 JOUR

COMMUNICATION ET ANIMATION

FORMATION COMPLÉMENTAIRE

Valorisation du don

Supports de communication (print, article, vidéo, web)

Création d'un club des Mécènes

Animation d'un club des Mécènes

ÉQUIPE ET CONTACT



Mécénat Public Privé est une entreprise dont l'objectif est d'accompagner les acteurs publics et les entreprises dans la mise en place de stratégie mécénat, au bénéfice de tous.

Nous intervenons, en parallèle, auprès d'élus locaux, acteurs publics, entreprises et étudiants pour les former aux modalités pratiques de création et développement de partenariat.

Diplômés depuis 2016 d'Écoles supérieures, nous avons à cœur de transmettre aux dirigeants et managers de demain les outils pour développer leurs projets étudiants et professionnels.



NOUS CONTACTER

POUR ÉVOQUER ENSEMBLE VOTRE PROGRAMME ACADÉMIQUE ET LES BESOINS DES ÉTUDIANTS



Par mail

contact@mecenatpublicprive.fr



Par mail

06.46.18.29.49



Par notre site internet

mecenatpublicprive.fr

Mécénat Public Privé

SAS Mécénat Public Privé 895 255 974 R.C.S Bourg-en-Bresse