

RENFORCER SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION GRÂCE AU MÉCÉNAT

CE150

2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Objectifs

Se familiariser avec l'environnement légal, fiscal et institutionnel du mécénat en France • Présenter les différentes options stratégiques offertes par le mécénat • Maîtriser les différents outils et rouages du mécénat

Profil Stagiaire(s)

toute personne responsable de la communication d'une entreprise

Profil animateur(s)

consultante en communication d'entreprise et relations interculturelles

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

PROGRAMME

le mécénat : définition et avantages

Les notions clés du mécénat

La philanthropie : une approche internationale du mécénat

Le mécénat, un outil de communication global

L'évolution du mécénat en France :

- . contexte juridique et fiscal
- . institutions et organisations au service des entreprises mécènes

Les avantages stratégiques du mécénat

Dynamiser sa communication externe et interne

Gagner en visibilité à l'échelle locale, nationale ou internationale

Valoriser son image et sa réputation en restant fidèle à ses valeurs

Adopter une démarche originale de communication

Renforcer sa RSE

Activer ses réseaux

Fédérer ses équipes

Définir sa propre stratégie de mécénat

Sélectionner ses domaines d'action :

- . environnement, humanitaire, culture...

Affiner ses objectifs :

- . harmoniser sa communication, améliorer l'image de son entreprise, donner une envergure internationale, développer ses RP...

Envisager le mécénat croisé

Sélectionner ses moyens et canaux de communication

Trouver ses partenaires

Mettre en oeuvre sa stratégie

Evaluer ses moyens humains et financiers

Former les collaborateurs responsables de la mise en oeuvre

Choisir sa structure : fondation d'entreprise, fonds de dotation, club des mécènes...

Négocier ses contreparties en fonction de sa stratégie

Intégrer sa nouvelle stratégie à la politique de communication déjà en place

Rédiger ses nouveaux supports de communication

Gérer sa nouvelle politique sur le long terme

Optimiser ses actions

Maintenir le lien avec ses partenaires et en créer de nouveaux

Maintenir la motivation et l'implication des collaborateurs

Evaluer l'impact de ses campagnes de mécénat

Etudes de cas et échanges

La politique philanthropique des grands groupes internationaux

Banques et assurances : le mécénat comme outil de proximité

TPE et PME : valoriser son territoire

Echange et REX sur les attentes et objectifs de chacun

RENFORCER SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION GRÂCE AU MÉCÉNAT

CE150 2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Cette formation vous permet de bénéficier de l'approche stratégique du vendeur professionnel. Elle s'articule autour de cas pratiques et de nombreux exemples. Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :
Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.
Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.