



Développer des partenariats auprès de financeurs alternatifs, clients et recruteurs

Contexte Les SIAE, pour développer leurs projets et équilibrer leur modèle économique, doivent rechercher et diversifier leurs financements. Par ailleurs, les techniques de commercialisation sont primordiales pour développer le versant économique et préparer la sortie des salariés en insertion. Le développement d'un ancrage fiable et durable de la structure sur son territoire est donc essentiel. Il nécessite que les modes de présentation de la SIAE et des projets, vecteurs des valeurs de l'IAE et de crédibilité professionnelle, soient aboutis et performants. Cette formation permettra d'identifier et déployer les diverses possibilités qu'offre l'Entreprise en matière de financements privés (mécénat, parrainage, crowdfunding) et d'adopter des techniques au service du développement de collaborations économiques et sociales.

Objectifs

A l'issue de cette formation, la personne sera en capacité de :

- Maîtriser les différentes formes de collaborations économiques et sociales possibles (Financement privé + Accueil ou recrutement de salariés en insertion + Achat de prestations),
- Valoriser sa structure et un projet personnalisé en tenant compte des attendus spécifiques de la cible,
- Appliquer une méthodologie pour prospecter, concrétiser et pérenniser une collaboration économique ou sociale.

Informations pratiques

- **Public** : Permanents en charge du développement économique de la SIAE
- **Dates** : 15, 16 novembre et 15 décembre 2016
- **Durée** : 3 jours soit 21 heures
- **Lieu** : INCOTEC - 199, cours Général de Gaulle - 33170 Gradignan
- **Horaires** : 9h - 17h
- **Nombre de stagiaires** : 12 maximum
- **Intervenant** : Christophe NICOTA, consultant formateur, CAPE CONSEIL
- **Coût** : 540 € pour les adhérents
680 € pour les non adhérents
- **N° organisme de formation** : 72 33 06 708 33
- **N° SIRET** : 477 725 824 00031

Détails du programme

JOUR 1

- Développer du financement alternatif : la définition du mécénat des particuliers, des fondations d'entreprises (l'appel à projet), d'entreprises.
- Recherche de nouveaux partenaires privés : le parrainage.
- Carte d'identité des entreprises mécènes en France.
- Connaître l'environnement juridique : présentation de la loi de sauvegarde qui prône une culture d'anticipation et les dispositions des procédures amiables et collectives.

JOUR 2

- Une nouvelle forme de collecte : le financement participatif.
- Les SIAE au service d'une politique RH responsable (RSE).
- Les SIAE, un acteur économique professionnel.
- Développer la relation client : construire son offre en direction des entreprises et collectivités.
- Valoriser son projet lors de sa présentation : travaux pratiques.
- Intégrer son projet dans la démarche RSE des entreprises.
- Repérer les entreprises pour élargir sa base de données.

JOUR 3

- Contacter les entreprises (ou collectivités).
- Préparer son rendez-vous avec son prospect.
- L'outil indispensable : le dossier de présentation.
- Le déroulement de l'entretien.
- Après l'entretien : la démarche à suivre.
- Pourquoi et comment travailler sur la fidélisation des partenaires et des clients.
- Synthèse, évaluation et mise en perspectives de la formation.