



## «L'art de séduire un mécène : comprendre, s'adapter et conclure.»

Séminaire 2 journées

30 & 31 mai 2017

à Paris

### Ouvert à 12 participants maximum

Comment solliciter et séduire un mécène, un patron d'entreprise ou un grand donateur à vous soutenir financièrement et à s'impliquer dans vos actions et vos campagnes de collecte.

### Objectifs :

Gagner en efficacité dans toutes les étapes du processus de « vente », en partant de la préparation de vos atouts, des démarches téléphoniques en passant par le rendez-vous de « conquête » jusqu'au suivi du processus et sa conclusion positive.

- Connaître ce qui fait la différence entre vous et un autre demandeur ;
- Savoir installer un échange et engager une relation de partenariat ;
- Faciliter l'écoute et la compréhension de son interlocuteur ;
- Séduire en douceur ;
- S'inscrire dans une relation long terme gagnant/gagnant

### Programme :

- Mieux comprendre nos interlocuteurs pour utiliser les ressources de chacun vers un but partagé ;
- Mieux vous connaître pour mieux séduire et ôter vos frein au succès ;
- Identifier les processus de décision de ses interlocuteurs et détecter leurs motivations ;
- Mettre en œuvre des stratégies adaptées à chaque interlocuteur et à vos objectifs ;
- Structurer votre démarche, vos argumentaires et vos outils de séduction.
- Utiliser tous les outils des communications verbales et non-verbales pour séduire

### Personnalisation de la formation dans la préparation, l'animation et le suivi :

#### Avant le séminaire :

- Des questionnaires vous sont transmis pour :
  - adapter la formation à chaque participant, sur son cœur de métier.
  - évaluer le niveau de chacun sur les points de la formation et analyser le chemin de progrès personnel.
  - Constater l'évolution de vos performances grâce aux indicateurs amont/aval
- Le dossier comprenant les bases théoriques de la formation et des exercices d'application préparatoires vous sont fournis pour vous aider à bien préparer votre formation et mieux profiter du séminaire.

#### Pendant le séminaire :

- Nous réalisons des jeux de rôles filmés simulant les situations concrètes qui parcourent la rencontre avec vos interlocuteurs.  
Les films sont analysés ensemble et les points améliorables immédiatement traités.
- Nous faisons des ateliers spécifiques à chaque étape du processus de séduction correspondant aux besoins précisés par chaque participant.

#### A la fin du séminaire :

- Nous réalisons un audit d'évaluation permettant à chacun de connaître son niveau et les points qu'il doit encore travailler.
- Nous remettons des outils adaptés à ces points à chaque participant pour qu'il puisse travailler après la formation sur son développement personnel.

#### Après le séminaire :

- Nous donnons à chacun :
  - Les films de ses jeux de rôles ;
  - Un carnet de suivi des progrès ;
  - Des fiches pratiques avec les astuces et conseils pour chaque étape.



## «L'art de séduire un mécène : comprendre, s'adapter et conclure.»

**En option**, à l'issue du séminaire chaque participant peut bénéficier d'une **heure d'entretien téléphonique** pour traiter un point spécifique constaté lors de leur rendez-vous de séduction des partenaires.

### **Votre animateur :**



**Ivan O'Neill**

Le métier d'Ivan O'Neill est d'accompagner les collaborateurs pour qu'ils puissent, dans des phases de changements importants professionnels ou personnels, révéler et synthétiser leurs talents individuels. Ainsi ils se réalisent pleinement et apportent leurs valeurs ajoutées à l'équipe et à l'entreprise.

Depuis 20 ans Ivan O'NEILL met au service des managers stratégiques et opérationnels, ses compétences de comportementaliste au travers de l'audit, de la formation, du recrutement et des coachings. Il s'appuie sur ses 10 ans d'expérience de manager opérationnel dans la construction navale et 5 ans d'officier dans la Marine Nationale. La diversité de ses formations (gestion, comportement et psychologie), et la richesse de son parcours lui permettent de répondre efficacement à toute situation de changement quel que soit le cadre de référence.

### **A qui s'adresse ce séminaire ?**

Deux journées indispensables pour tous les cadres qui doivent emporter l'adhésion de leurs partenaires et des donateurs et souhaitent améliorer leur savoir-faire relationnel.

- Aux responsables chargés de la communication, des relations avec les diplômés, du mécénat...
- Aux initiateurs et partenaires de fondations de l'enseignement supérieur (universités, Grandes Écoles, institutions, collectivités territoriales, chercheurs, industriels...),
- Aux dirigeants et aux responsables des fondations et des établissements de l'enseignement supérieur
- Et, plus généralement, à toutes les personnes intéressées par le mécénat et la collecte de fonds.

### **Tarifs :**

**Tarif inscription au séminaire sans option heure de conseil personnalisée : 1.300 € HT + TVA 20%**

**Tarif inscription au séminaire avec option heure de conseil personnalisée : 1.550 € HT + TVA 20%**

**Réductions** pour plusieurs inscriptions, petites associations, étudiants, chercheur d'emploi et Membres IFFRES.

**Ce tarif comprend le déjeuner.**

### **Prise en charge :**

**FondaDev est un organisme de formation** enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 32 62 02812 62 de la région Nord-Pas-de-Calais-Picardie

Les formations peuvent être prises en charge par votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé type FAFIEC, AGEFOS, AFDAS...).

Nos formations sont éligibles à la formation professionnelle et déductible du 1% formation. Vous pouvez aussi l'utiliser dans le cadre de votre Droit Individuel à la Formation (DIF)

**Inscriptions et renseignements :** [contacter@fondadev.com](mailto:contacter@fondadev.com)