CRCCCN
Partenaire de la culture nord-côtière!

RENDRE SON ORGANISATON PERFORMANTE EN FINANCEMENT PRIVÉ

FORMATRICE : NATHALIE COURVILLE

De plus en plus d'organisations culturelles et événementielles doivent apprivoiser le financement privé pour combler les manques dans leurs montages financiers. Bien que la pratique de recherche de financement soit maintenant largement répandue, rares sont les organisations qui ont en mains les outils de travail permettant d'atteindre le niveau de performance souhaité.

Cette formation axée uniquement sur la recherche de financement privé de type commercial (commandites) intègre la présentation et la mise en place de deux outils majeurs pour la recherche de partenaires : un outil d'évaluation permettant de comprendre la valeur des bénéfices et propriétés vendues aux partenaires et un outil de gestion et de suivi des ventes de ces bénéfices et propriétés (CRM ou Customer Relationship Management.

La première journée fera le tour des meilleures pratiques pour la recherche de partenaires, ce qui permettra d'acquérir les connaissances de base ne matière de recherche de financement privé.

Pour qui ?
Gestionnaire, responsable du marketing, des communications ou du financement d'organisations culturelles ou événementielles, quelle que soit le degré d'expérience de la recherche de financement privé.

Cette formation propose
L'atelier propose une mise à niveau sur l'ensemble des meilleures pratiques de l'industrie en commandites ainsi que des ateliers pratiques permettant aux participants de bien acquérir les notions et de les adapter à leur réalité. Il sera possible de se procurer sur place le livre « Les partenariats gagnants, de la commandite aux alliances stratégiques».

Objectifs
Au terme de l'atelier, le participant sera en mesure de :

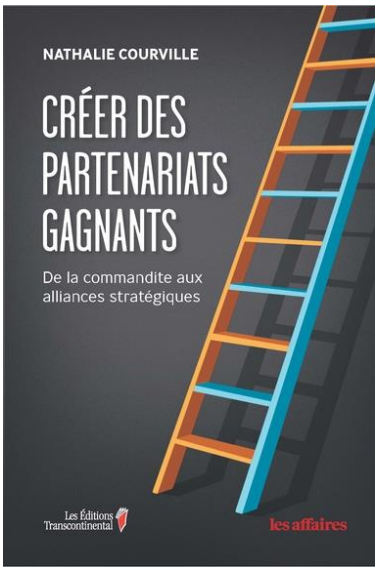
- Comprendre les pratiques actuelles en matière de recherche de financement privé;
- Identifier les principes de bases relatifs à la vente et à la négociation de commandite;
- Intégrer de meilleures pratiques dans son organisation;
- Utiliser efficacement les fichiers de référence permettant de mettre en route rapidement ces pratiques.

Formatrice :
Nathalie Courville évolue dans le domaine des communications, du marketing, de la culture et des événements depuis près de 30 ans. Elle est PDG de Courville, communication et marketing, une agence offrant du conseil stratégique en marketing, financement participatif (crowdfunding) et financement privé traditionnel (commandites et philanthropie) auprès de différentes organisations culturelles et événementielles québécoises telles que C2-MTL, Les Défis du parc de la Mauricie, M pour Montréal, CINARS, Culture pour tous, les Fêtes du 175e anniversaire du Saguenay, le Festival de la chanson de Tadoussac, la Maison de la littérature à Québec, etc.

Nathalie Courville est professeur invitée à la Chaire de gestion des arts de HEC-Montréal et chargée de cours en marketing au DESS et à la maîtrise en Gestion des organismes culturels. Elle enseigne également le management d'événements, le marketing et le financement d'événements à l'Institut des Hautes Études en communications sociales de Bruxelles (IHECS). En 2010, elle a fait partie du collectif d'auteurs qui a rédigé le livre intitulé *La Commandite au Québec*, paru en aux éditions Info-Presse.
Son premier livre publié à titre d'auteur aux éditions Transcontinental, paru en juillet dernier porte sur l'art d'établir des partenariats gagnants.

Dates 13-14 février 2016
Durée 12 heures
Horaire samedi : 10 h - 17 h dimanche : 9 h - 16 h
Lieu Sept-Îles
Groupe minimum 6, maximum 10 participants

Coûts d'inscription 260 $
AVANT le 12 janvier 240 $ **Valeur réelle : 800 $**



http://www.tcmedialivres.com/p/17/c/10/l/2269/creer-des-partenariats-gagnants