

# O3NIV2 - AMÉLIORER LES RESSOURCES FINANCIÈRES DE SA STRUCTURE NIVEAU 2

Formation Mixte - Spécialité de formation : 335 - Domaine de formation 44058 (MAJ 08/01/25/)

Le programme « Ressources financières de sa structure — Formule premium » s'adresse aux salariés et dirigeants d'association sportives ayant pour objectif d'améliorer la gestion financière de la structure ainsi que le développement de nouvelles ressources financières à travers le sponsoring et le mécénat de particuliers et d'entreprises ainsi que la création d'action à visée commerciale.

 Version PDF

## Objectifs de la formation

- ✓ Examiner le modèle économique de sa structure
- ✓ Maîtriser et comprendre les outils financiers
- ✓ Assurer la gestion financière de sa structure
- ✓ Identifier les postes à améliorer pour optimiser les ressources financières
- ✓ Développer les sources de recette de sa structure
- ✓ Découvrir les notions de sponsoring et de mécénat
- ✓ Découvrir la réglementation liée au sponsoring et au mécénat
- ✓ Développer une offre de sponsoring
- ✓ Développer une offre de mécénat
- ✓ Rédiger un book de valorisation des actions de sponsoring de la structure
- ✓ Rédiger un book de valorisation des actions de mécénat de la structure
- ✓ Développer une action événementielle lucrative
- ✓ Mettre en place une vente de produits

## Profil des bénéficiaires

### Pour qui

- Le président de la structure : NOMS - PRENOMS
- MAIL PRESIDENT (CLIENT)
- Nombre de stagiaire : CF ANALYSE DES BESOINS
- Liste des stagiaires : CF ANALYSE DES BESOINS
- MAIL - TELEPHONE (STAGIAIRE 1)
- MAIL - TELEPHONE (STAGIAIRE 2)
- MAIL - TELEPHONE (STAGIAIRE 3)
- MAIL - TELEPHONE (STAGIAIRE 4)
- MAIL - TELEPHONE (STAGIAIRE 5)

### Prérequis

- Etre dirigeant bénévole élu de l'association ou salarié
- Avoir accès à un ordinateur et internet
- Posséder une adresse mail accessible pendant la formation



## Contenu de la formation

### ENTRETIEN PREALABLE - Définir les attentes du bénéficiaire et les analyser.



- Un questionnaire écrit — Il permet au stagiaire d'expliquer en bref sa demande de formation. Repérer les éléments significatifs de son itinéraire et comprendre sa situation professionnelle actuelle.
- Un entretien oral— Cet entretien est mis en place par le formateur afin d'analyser le résultat du questionnaire écrit et d'établir un programme ciblé et personnalisé en identifiant les étapes clés et la logique du parcours.

### QUIZ PRÉ FORMATION



- QCM évaluer ses connaissances avant la formation avec un test de connaissances

### EXAMINER LE MODELE ECONOMIQUE ACTUEL DE SA STRUCTURE



- Être capable de maîtriser, comprendre et analyser les outils comptables
- Être en mesure d'analyser et critiquer les finances de sa structure
- Identifier les postes à optimiser pour améliorer les ressources financières
- Être capable d'identifier les postes de dépenses à diminuer
- Être capable d'identifier les postes de recette à explorer
- Être capable de synthétiser la stratégie financière de sa structure

### MAITRISER ET COMPRENDRE LES OUTILS FINANCIERS



- Connaître les bases du compte de résultat
- Connaître les bases du bilan financier
- Être capable de rédiger des annexes comptables
- Être capable d'organiser la saisie comptable de son association
- Être en mesure de clôturer un exercice comptable

### ASSURER LA GESTION FINANCIERE DE SA STRUCTURE



- Maitriser les rôles de trésorier et trésorier-adjoint
- Maitriser le rôle de l'assemblée générale

## BATIR ET REDIGER SON OFFRE DE SPONSORING



- Analyser la situation de sa structure concernant le sponsoring
- Évaluer et quantifier le potentiel de sa structure en termes de sponsoring
- Connaitre la réglementation
- Assurer la mise en place du sponsoring dans le respect du cadre légal
- Mettre en avant la visibilité du partenaire à travers la structure
- Développer un catalogue de proposition de sponsoring
- Préparer son discours commercial pour valoriser son offre de sponsoring
- Synthétiser son offre de sponsoring dans un book afin de démarcher des sponsors

## DEVELOPPER UNE ACTION EVENEMENTIELLE A VISEE LUCRATIVE



- Analyser le marché environnant
- Estimer le potentiel existant
- Mener une réflexion sur les différentes actions envisageables
- Étudier la faisabilité de chaque action
- Choisir l'action optimale
- Rédiger le budget prévisionnel de l'action
- Connaître la réglementation
- Préparer son action grâce à l'utilisation d'outils
- Bâtir une équipe projet
- Manager une équipe porteuse du projet
- Mettre en place un plan de communication
- Mener son action
- Évaluer son action
- Faire un bilan financier de son action
- Ajuster son action

## BATIR ET REDIGER SON OFFRE DE MECENAT



- Analyser la situation de sa structure concernant le mécénat
- Évaluer et quantifier le potentiel de sa structure en termes de mécénat
- Connaitre la réglementation notamment fiscale
- Être en mesure de rédiger la demande de rescrit mécénat aux services de l'État
- Assurer la mise en place du mécénat de particulier dans le respect du cadre légal
- Assurer la mise en place du mécénat d'entreprise dans le respect du cadre légal
- Développer un catalogue de proposition de mécénat
- Synthétiser son offre de mécénat dans un book afin de démarcher des mécènes

## METTRE EN PLACE UNE VENTE DE PRODUITS



- Analyser le marché environnant
- Estimer le potentiel existant
- Mener une réflexion sur les différentes ventes envisageables
- Étudier la faisabilité des différentes ventes
- Choisir le produit
- Rédiger le budget prévisionnel de la vente
- Connaître la réglementation
- Préparer sa vente grâce à l'utilisation d'outils
- Structurer sa vente à travers des moyens humains
- Mettre en place un plan de communication
- Mener sa vente
- Évaluer sa vente
- Faire un bilan financier de sa vente
- Ajuster sa vente

## QUIZ DE FIN DE FORMATION



- QCM Valider ses acquis de formation avec un test de connaissances

## ASSISTANCE PEDAGOGIQUE 2H



- Soutien individuel : L'assistance pédagogique de 2h offre un temps dédié au stagiaire, lui permettant de poser des questions spécifiques et d'obtenir des éclaircissements sur les points du programme qu'il ne maîtrise pas entièrement.
- Adaptation aux besoins : Cette séance est conçue sur mesure, en fonction des difficultés rencontrées par le stagiaire, afin de cibler précisément les notions ou compétences à renforcer.
- Exemples pratiques : Durant ces 2 heures, l'intervenant peut proposer des études de cas, des exercices pratiques, ou réviser certaines notions théoriques pour aider le stagiaire à assimiler les concepts dans un contexte concret.
- Méthodologie et organisation : Au-delà de la compréhension du contenu, l'assistance pédagogique peut porter sur la méthode de travail, la gestion du temps, ou l'utilisation d'outils pratiques afin que le stagiaire gagne en autonomie et en efficacité.
- Accompagnement personnalisé : L'objectif est de fournir un suivi individualisé, d'écouter les difficultés du stagiaire, et d'ajuster la pédagogie pour l'aider à progresser et à atteindre ses objectifs de formation.



## **Suivi de l'exécution et évaluation des résultats**

- Analyse des besoins préformation afin de proposer une formation adaptée à vos besoins
- Feuilles d'émargements signées par le formateur et le stagiaire par session effectuée
- Travaux personnels à réaliser : analysés et corrigés avec le formateur
- Questionnaire en ligne " Évaluation des acquis et du dispositif de fin de formation" à remplir par le stagiaire avant la fin de la formation
- Questionnaire de fin de formation : Quizz sur les connaissances
- Remise d'un bilan pédagogique personnalisé
  - o Attestation de fin de formation
  - o Attestation d'assiduité
  - o Bilan fin de formation



## Ressources techniques et pédagogiques

- Formation 100% sur mesure qualitative
- Un formateur expérimenté et impliqué en associations sportives
- Entretiens individuels
- Questionnaire d'évaluation
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Calendrier de formation flexible
- Salle de formation
- Accès internet gratuit
- Remise de documents
- Supports techniques
- Mise en place d'une assistance pédagogique



### Qualité et satisfaction

TAUX DE SATISFACTION DES APPRENANTS AYANT SUIVI UNE SESSION DE FORMATION : PROGRAMME AMÉLIORER LES RESSOURCES FINANCIÈRES DE SA STRUCTURE NIVEAU 2

Taux de satisfaction des apprenants

 9,7/10 (61 avis)



### Modalités de certification

#### Résultats attendus à l'issue de la formation

Attestation fin de formation

#### Modalité d'obtention

Délivrance attestations de fin, d'assiduité, de réalisation et synthèse fin de formation

#### Détails sur la certification

Délivrance attestations de fin, d'assiduité et de réalisation de fin de formation.



### Délai d'accès

4 semaines



### Accessibilité

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.