



Nos formations via webinaires 2020

espaceidees.ca

Espace idées est une entreprise à mission sociale établie à Granby qui collabore avec les organismes à but non lucratif de plus petite envergure en proposant des solutions en philanthropie et en communication, des formations variées ainsi qu'un abonnement annuel bien différent!

Nos webinaires explorent divers sujets liés à la philanthropie et se veulent pratico-pratiques. Nous nous assurons de présenter des exemples et des outils concrets qui peuvent immédiatement être mis en pratique.





Survol des incontournables en financement

Date : 12 février 2020, 10h30 à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	Ce webinaire est GRATUIT , gracieuseté d'Espace idées.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : Nous parlons souvent de tendances en philanthropie lorsqu'on devrait plutôt parler de bonnes pratiques. Les bonnes pratiques abordées dans cette formation sont aujourd'hui considérées comme des incontournables en financement et elles sont là pour rester. Nous devons tous apprendre à les incorporer dans notre culture philanthropique pour répondre aux besoins de nos donateurs et ainsi atteindre nos objectifs financiers. Détenant plus de 20 ans d'expérience dans le domaine du financement et ayant œuvré pour de petits et grands organismes, la formatrice connaît bien les enjeux auxquels les OBNL de plus petite envergure doivent faire face.



L'importance de communiquer l'impact pour mieux se démarquer!

Formation comprenant 2 webinaires

Date : 12 mars 2020, 11h à midi

Date : 19 mars 2020, 11h à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	50\$ + taxes
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : La recherche de l'impact est maintenant très présente chez le donateur. Celui-ci veut savoir exactement comment son don sera utilisé et désire surtout avoir un impact concret et faire une réelle différence. L'organisme doit donc être en mesure d'identifier, de mesurer et de démontrer l'impact du soutien de ses donateurs. Les OBNL sont très habiles pour communiquer l'importance de leurs services et de leurs activités, mais auraient également intérêt à partager des messages d'impact, discours des plus utiles pour fidéliser les donateurs et bâtir des liens de confiance durables, et pour se distinguer dans un marché saturé.



La fidélisation : comment bâtir une relation solide avec vos donateurs

Date : 15 avril 2020, 10h30 à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	50\$ + taxes
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : C'est un fait : les donateurs sont sollicités de toute part et il est de plus en plus ardu de les convaincre de s'engager auprès des organismes. Même si la recherche de nouveaux donateurs est un enjeu constant, il est primordial de fidéliser les donateurs actuels afin de maintenir des relations solides et durables avec eux. Cet élément clé est ce qui permet aux OBNL de se démarquer dans un marché déjà saturé. Quelques stratégies simples et efficaces peuvent faire toute la différence pour bâtir des relations de confiance et vous assurer d'un soutien continu.



Le plan de financement : prêt, pas prêt, on se lance!

Formation comprenant 3 webinaires

Date : 6 mai 2020, 10h30 à midi

Date : 13 mai 2020, 10h30 à midi

Date : 20 mai 2020, 10h30 à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	100\$ + taxes
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : Est-ce que la survie de votre organisme dépend presque exclusivement de subventions gouvernementales? Êtes-vous toujours en mode recherche de financement à court terme au lieu de tenir compte du financement à long terme? Avez-vous considéré tous les bassins de donateurs propices à soutenir votre organisme? L'élaboration d'un solide plan de financement est essentielle pour définir les stratégies de financement les plus appropriées pour votre OBNL. Il s'agit d'un outil nécessaire qui peut même vous faire gagner du temps, de l'argent et de l'énergie à long terme. La formatrice vous présentera également différentes méthodes de sollicitation auxquelles vous n'aviez peut-être jamais songé afin de bien garnir votre planification, et ce, pour plusieurs années.



Comment faire ressortir vos demandes de financement de la pile?

Date : 10 juin 2020, 10h30 à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	50\$ + taxes
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : En plus des demandes de subvention à remplir régulièrement, la rédaction et l'envoi de demandes de financement font inévitablement partie de la réalité des employés du secteur à but non lucratif. Et ce processus est un défi de taille qui exige une bonne somme de temps et d'énergie. Mais l'exercice peut s'avérer moins périlleux si vous vous y préparez adéquatement! Grâce à ce webinaire, vous serez désormais mieux outillé afin d'élaborer des propositions solides et ainsi augmenter vos chances de recevoir des fonds.



Les éléments clés du publipostage : pour tomber en amour avec la cause!

Date : 16 septembre 2020, 10h30 à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	50\$ + taxes
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : Malgré l'utilisation importante des nouvelles technologies dans le processus de sollicitation, le publipostage demeure une technique qui a fait ses preuves et qui peut être très pertinente pour les organismes. Lors de ce webinaire, la formatrice vous guidera dans l'élaboration d'un publipostage bien ciblé et vous présentera les éléments clés à incorporer afin d'en faire une source de revenus intéressante, récurrente et fiable pour votre OBNL.



X, Y, Z : comment impliquer ces générations au sein de votre organisme

Date : 7 octobre 2020, 10h30 à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	50\$ + taxes
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : « Les représentants des jeunes générations constitueront le bassin de donateurs le plus important d'ici quelques années. » (Étude Épisode, 2020) Il deviendra donc primordial pour les organismes à but non lucratif de mettre en place des stratégies adaptées à la réalité de ces générations afin de les convaincre d'apporter leur soutien de différentes façons aux causes qui les entourent. Participez à ce webinaire afin de découvrir les portraits et les préférences des X, Y, Z en ce qui a trait à leur implication dans la communauté! Espace idées vous partagera des suggestions à mettre en place dans le but d'intéresser les jeunes à vos événements, votre conseil d'administration, votre offre de bénévolat, etc.



La culture philanthropique de l'organisme, c'est l'affaire de tous!

Date : 12 novembre 2020, 10h30 à midi

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	25\$ + taxes – Prix spécial Journée nationale de la philanthropie!
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : Comment faire pour vous assurer que tous les membres de votre équipe (employés, bénévoles, CA) partagent les mêmes valeurs et pratiques encourageant la philanthropie au sein de votre organisme? Comment amener tous les joueurs vers un autre niveau d'implication, les convaincre d'innover, de sortir des sentiers battus et d'apporter de vrais changements? Durant ce webinaire, la formatrice explorera les différentes formes d'implication et les rôles philanthropiques des administrateurs de CA, des employés et des bénévoles et vous partagera différentes façons de les motiver et de les engager.



Les activités de tierce partie : comment les évaluer et les gérer pour un partenariat gagnant!

Date à venir

Formatrice :	Marie-Claude Gratton, Espace idées
Prix :	50\$ + taxes
Bonus :	À la suite de la formation, un accompagnement de 1h via Zoom est offert aux participants au tarif préférentiel de 60\$ + taxes.
Clientèle cible :	OBNL de plus petite envergure

Description : Les activités de tierce partie sont des activités organisées par des individus ou des groupes dans la communauté au profit de votre organisme. Ce sont des gens qui ont à cœur votre cause et veulent vous appuyer à leur façon. Par contre, il est important de bien évaluer la proposition d'activité avant de l'accepter à l'aide de différents critères dans le but de protéger l'intégrité et l'image de l'OBNL bénéficiaire. Marie-Claude saura vous guider dans l'évaluation et la gestion de ces événements tiers afin de créer un partenariat gagnant!