



# Des relations fortes avec vos donateurs

Unité 2: partie B | vidéo d'introduction



Bienvenue dans l'unité 2, partie B, « Renforcer les relations : relations avec vos donateurs ». Dans cette unité, vous allez développer vos connaissances des approches en matière de philanthropie et de gestion des relations avec les donateurs et identifier les approches en matière de relations avec les donateurs qui conviennent à votre organisation.

## Objectifs d'apprentissage

- Examiner les approches, les tendances et les innovations actuelles en matière de philanthropie
- Identifier les principales caractéristiques d'un plan de relations avec les donateurs
- Évaluer leurs activités actuelles de relations avec les donateurs
- Sélectionner les canaux de relations avec les donateurs les plus appropriés pour leur organisation
- Élaborer un plan et un calendrier de relations avec les donateurs qui conviennent à leur organisation



Après avoir terminé la première partie de cette unité, avec la Change the Game Academy, les participant-e-s seront en mesure de :

- Examiner les approches, les tendances et les innovations actuelles en matière de philanthropie
- Identifier les principales caractéristiques d'un plan de relations avec les donateurs

- Évaluer leurs activités actuelles de relations avec les donateurs
- Sélectionner les canaux de relations avec les donateurs les plus appropriés pour leur organisation
- Élaborer un plan et un calendrier de relations avec les donateurs qui conviennent à leur organisation

## Objectifs d'apprentissage

- Identifier les principales caractéristiques d'une collecte de fonds axée sur la communauté
- Cartographier les possibilités et les défis spécifiques liés aux relations d'une organisation avec les donateurs



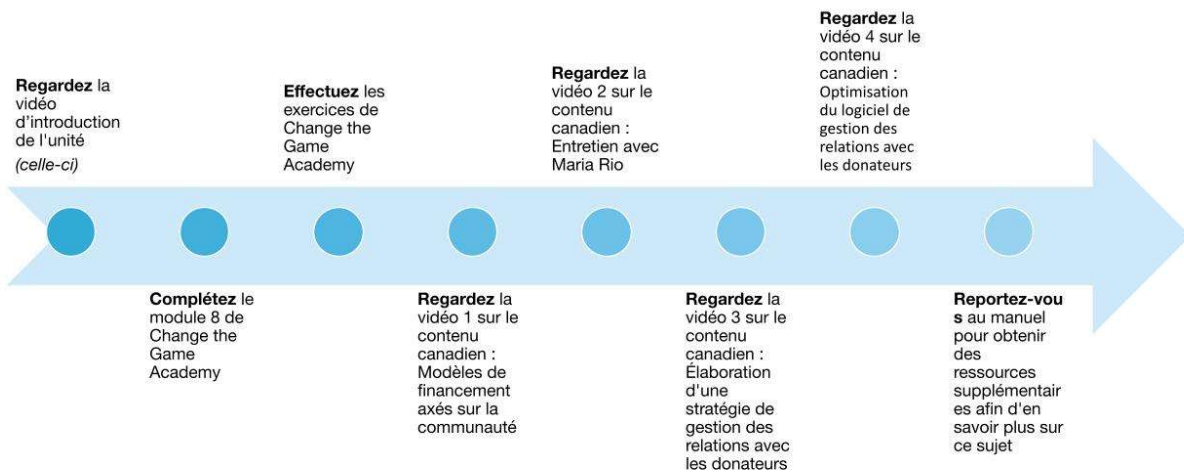
Photo par [Hermes Rivera](#) sur [Unsplash](#)

ACTIVER LE  
CHANGEMENT

Après avoir terminé la deuxième partie de l'unité 2B, la partie sur le contenu canadien, les participant-e-s seront en mesure de :

- Identifier les principales caractéristiques d'une collecte de fonds axée sur la communauté
- Cartographier les possibilités et les défis spécifiques liés aux relations de leur organisation avec les donateurs

## Comment compléter l'unité 2 : partie B



Après avoir regardé cette vidéo d'introduction, cliquez sur le lien vers le module 8 de Change the Game Academy sur la page d'accueil principale. Après avoir terminé le module 8, revenez à cette page pour accéder aux vidéos sur le contenu canadien, ainsi qu'à une vidéo où nous parlons avec Maria Rio, de Further Together, une firme de consultants qui fournit des services de collecte de fonds stratégiques à ses clients, ancrés dans la collecte de fonds axée sur la communauté. Une fois que vous aurez parcouru ce matériel, veuillez vous reporter à la section de l'unité 2 de votre cahier.

Cette vidéo fait partie de la série de formations Renforcer l'équité : la mobilisation des ressources pour l'impact.

La série est disponible en ligne via la bibliothèque de ressources d'Activer le changement. Cette série a été rendue possible grâce à la collaboration de JNC Consulting et de Change the Game Academy.



