

Module 4: Développer des relations stratégiques : Partenariats et collecte de fonds

Diapositives: Introduction



International Federation of
Library Associations and Institutions

Building Strong Library Associations | Developing Strategic Relationships

Objectifs pédagogiques du module

- Ce module vise à explorer les besoins d'une association des bibliothécaires en vue de d'établir des relations avec la grande communauté pour des collectes de fonds et pour développer et maintenir des partenariats stratégiques.
- Le module examine l'utilisation des stratégies de marketing pour assurer une visibilité et profil de l'association qui, à leur tour, conduiront à une capacité renforcée pour une collecte de fonds et une mise en place du partenariat. Le module s'inspire de plusieurs outils de collecte de fonds et une mise en place des partenariats. Il tire également des exemples venant de diverses bibliothèques.
- Les protocoles de collecte de fonds et les contextes de mise en place des partenariats vont varier d'un pays à l'autre, des adaptations seraient nécessaires pour une restitution dans le pays.



International Federation of
Library Associations and Institutions

Building Strong Library Associations | Developing Strategic Relationships

Résultats escomptés

- Démontrer la compréhension du rôle des partenariats stratégiques pour des associations de bibliothécaires efficaces et identifier les partenaires clés et les stratégies de gestion des partenariats pour leur association de bibliothèques
- Identifier les éléments essentiels de gestion des relations et, à travers des exemples, être capable de les appliquer à leur association
- Démontrer comment les concepts de marketing et de marque peuvent être déterminants dans la mise en place des partenariats stratégiques et la recherche de sponsors.
- Démontrer la compréhension du rôle et de l'importance de la collecte de fonds pour les associations de bibliothécaires et l'identification des opportunités, ainsi que des stratégies pour leur association
- Appliquer les lignes directrices élémentaires de la préparation d'une proposition, et comprendre l'importance de l'adaptation des propositions de subventions aux besoins spécifiques de chaque organe de financement



International Federation of
Library Associations and Institutions

Brise-glace

Finissez la phrase

- Le plus grand risque que j'ai eu à prendre était...parce que...
- Je suis cette formation parce que...

Travaille avec quelqu'un que tu ne connais pas, ou que tu connais très peu.

Présente-toi à ton partenaire et révèle tes réponses questions suivantes posées à ton partenaire.

Après 15 minutes, présente ton partenaire et rend compte de ses réponses aux questions.



International Federation of
Library Associations and Institutions