



1^{ère} journée pour dynamiser sa communication

(9 novembre)

Les fondamentaux d'une communication efficace

- Construire un message dans la logique du "récepteur" du message
- Identifier les mécaniques du message
- Hiérarchiser son message
- Captiver et intéresser son interlocuteur
- Posture du « communicant »

110 outils à mettre en œuvre !

- **Exercices collaboratifs**
- **Média** (Supports écrits, supports sonores, supports vidéos, relations presses, digital, co-branding)
- **Hors médias** (événementiel, marketing direct, street marketing, le parrainage)
- **Focus sur le mécénat et sponsoring**
- **Quel cout ? Quels accompagnements ?**
- **Exercice de Synthèse** : « Quels choix pour votre structure »



Une formation-action animée par Cendrine Molina – Consultante en communication et ingénierie pédagogique ludique. (30 ans d'expérience en communication, événementiel et agence de pub)



2nde journée pour s'initier aux concepts de base de l'impact investing

(23 novembre)

Formation théorique / pratique et échanges de bonnes pratiques animés par le Mouves et en présence d'experts.

- Les dispositifs locaux de financements de l'ESS (*)
- Les leviers de réussite de la levée de fonds - [Sophie Keller, experte associée à l'Institut de l'Innovation et de l'Entrepreneuriat Social de l'ESSEC \(en visio-conférence\)](#)
- Initiation aux outils financiers pour convaincre (« Business plan social » - Business Canvas) (*)
- Mesure de l'impact social - [Im-prove, expert de l'évaluation d'impact social \(en visio-conférence\)](#)
- Atelier de mise en pratique

Temps « Réseautage » avec les partenaires (*) = Jury d'un atelier « crash pitch »