

Feuille de route de la formation professionnelle

FAVORISER LES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS EN DONNS PLANIFIÉS AU SEIN D'ORGANISMES DE BIENFAISANCE

Devenez membre de l'ACPD

Rejoignez l'ACPD pour profiter de ressources et avantages exclusifs conçus pour favoriser votre croissance professionnelle et optimiser votre impact.

PRODUITS :



- Planned Giving for Canadians
- Le Guide des donateurs canadiens
- Le pouvoir de la philanthropie : survol des fonds orientés par les donateurs
- Les dons de bienfaisance par assurance vie

AVANTAGES :



- Fonction Ask An Advisor
- Réseau national des membres de l'ACPD
- Programme de mentorat*
- Réductions sur les formations, les webinaires et le congrès

* *Auprès des chapitres participants*

Nombre d'années comme professionnel(le) en dons planifiés au sein d'un organisme de bienfaisance

1-3 ans 3-5 ans 5+ ans

RÉSEAUTAGE / FORMATION PROFESSIONNELLE

Prendre part aux activités de formation organisées par un chapitre régional	•	•	•
Assister aux webinaires du mercredi et aux autres webinaires de l'ACPD	•	•	•
Assister et faire du bénévolat au congrès national de l'ACPD	•	•	•
Participer au programme de mentorat à titre d'apprenant(e)	•	•	•
Faire du bénévolat auprès d'un chapitre régional		•	•
Donner un webinaire pour l'ACPD		•	•
Publier des articles sur les dons planifiés		•	•
Prendre part et faire du bénévolat au congrès national de l'ACPD		•	•
Exprimer son intérêt à faire du bénévolat dans un comité national			•
Participer au programme de mentorat à titre de mentor(e)			•
Exprimer son intérêt à se joindre au comité de planification dans le cadre du congrès national			•

FORMATION NATIONALE

Webinaire du mercredi de l'ACPD (niveau national)	•	•	•
Techniques fondamentales de dons planifiés	•	•	•
Camp d'entraînement de planification stratégique de dons à l'intention des professionnels en dons majeurs	•	•	•
Bases de l'administration des dons testamentaires	•	•	•
Cours canadien sur les dons planifiés, version originale		•	•
Sommet canadien sur la planification avancée des dons			•

Les cours sont conçus pour traiter des compétences et des aspects figurant dans le cadre de compétences des professionnels en dons planifiés au sein d'organismes de bienfaisance.

CADRE DE COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS EN DONS PLANIFIÉS DANS LE DOMAINE CARITATIF

LES PROFESSIONNELS EN DONS PLANIFIÉS DOIVENT DÉTENIR DES COMPÉTENCES ET DES CONNAISSANCES MULTIPLES AFIN D'EXERCER LEUR MÉTIER DE MANIÈRE EFFICACE, RIGOUREUSE ET FRUCTUEUSE.

L'ACDP a élaboré la liste des compétences et des connaissances requises pour exceller en tant que professionnel en dons planifiés. Celles-ci se résument en deux catégories essentielles : les compétences habilitantes et les compétences techniques, véritables piliers de la profession. Prenez le temps de consulter le cadre de compétences de l'ACDP et d'identifier, à l'aide de sa liste de vérification, les aspects que vous désirez approfondir au niveau de votre perfectionnement personnel et professionnel.

COMPÉTENCES HABILITANTES

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS :

- Établir des relations de confiance avec les donateurs et respecter leur vision philanthropique, leurs désirs et leurs besoins
- Savoir écouter de façon active
- Se sentir à l'aise de solliciter un don
- Faire preuve d'empathie, de compréhension et se sentir confortable lors de discussions sur la fin de vie
- Savoir vulgariser le langage et les concepts techniques, fiscaux et juridiques
- Travailler avec les donateurs selon leurs besoins
- Travailler efficacement avec la famille et les conseillers des donateurs
- S'engager à accomplir des activités d'intendance correspondant aux désirs des donateurs
- Aligner la mission de l'organisme avec la vision du donateur
- Cultiver un réseau de confiance avec des conseillers juridiques, financiers et fiscaux
- Établir des relations avec vos collègues travaillant au sein d'autres organismes de bienfaisance afin d'avoir accès à des ressources et à du soutien

ÉTHIQUE ET DISCERNEMENT :

- Observer le code de déontologie de l'ACDP
- Savoir équilibrer les désirs du donateur de laisser un don en héritage et ses besoins en fonction de la compétence, de sa viabilité financière, de ses engagements envers la famille, etc.
- Comprendre et retenir des informations, reconnaître quand celles-ci sont confidentielles et respecter leur confidentialité
- Savoir reconnaître le moment où rediriger un donateur vers un véhicule de don qui correspond à ses meilleurs intérêts
- Savoir déterminer et éviter les conflits d'intérêts
- Comprendre qu'il ne convient pas d'encourager un donateur à faire un don s'il n'est pas prêt

COMPÉTENCES TECHNIQUES

CONNAISSANCE DES VÉHICULES DE PLANIFICATION DE DONS :

- Actions, régimes enregistrés, assurances, rentes, dons en nature, dons immédiats ou différés
- Avantages des dons d'entreprise par rapport aux dons personnels
- Capacité d'expliquer les avantages et les répercussions de chaque option
- Détermination de la juste valeur marchande d'un don et des informations devant figurer sur le reçu officiel
- Savoir quand référer un donateur à un conseiller professionnel

CONNAISSANCES DE LA RÉGLEMENTATION RÉGISSANT LES DONS ET LE SECTEUR DE LA BIENFAISANCE :

- Implications légales de la planification des dons, de la première conversation jusqu'à l'étape d'intendance
- Compréhension de la terminologie (dispositions testamentaires, conventions de don, etc.)
- Gestion de dons testamentaires et règlements de successions
- Savoir quand encourager un donateur à obtenir un avis juridique
- Connaissance du secteur de la bienfaisance au Canada et de son cadre réglementaire

CONNAISSANCE DE VOTRE ORGANISME :

- Maîtrise de ses systèmes de gestion de données
- Compréhension et mise en oeuvre efficace des politiques et procédures liées aux dons planifiés et à la délivrance des reçus
- Compréhension de sa gestion et de sa gouvernance
- Connaissance de sa vision, de sa mission, de ses valeurs et orientations stratégiques

CONNAISSANCES DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS :

- Compréhension des enjeux et des tendances émergentes dans le secteur philanthropique
- Techniques de planification et de marketing en levées de fonds
- Identification des meilleurs outils de sensibilisation
- Maîtrise des techniques de prospection
- Capacité d'entreprendre des études de marché

Après avoir coché la liste de vérification, servez-vous de la feuille de route afin de déterminer les prochaines étapes de votre cheminement en tant que professionnel en dons planifiés.