

**Durata:** 2 giorni

**Data:** 18-19 ottobre 2010

**Sede:** Forlì, via Pellegrino Laziosi 15

**Costo:** € 225,00 + IVA

## Obiettivi del corso

Gli eventi di fund raising costituiscono una importante fonte per attrarre risorse economiche e un ottimo strumento di comunicazione, ma una meticolosa pianificazione e una forte struttura organizzativa sono elementi fondamentali per sfruttare appieno le potenzialità di questo strumento di raccolta fondi sia che si tratti di eventi nazionali sia che si tratti di eventi a carattere locale.

## I modulo – 8 ore

- Realizzazione di un impianto strategico necessario alla buona riuscita di ogni evento
- Gli strumenti di comunicazione
- La Comunicazione: contatti con i media locali
- L'area sponsoring e testimonial dell'evento
- Case study; esercitazioni e lavori di gruppo

## II modulo – 8 ore

- Dimensione organizzativa e organizzazione dei volontari
- Analisi ex-post: valutazione dei risultati, raccolta e aggiornamento dei dati, preparazione delle prossime attività di fund raising
- Case study; esercitazioni e lavori di gruppo

## Metodologia

L'interazione continua con il docente, esperta professionista che si occupa e opera da tempo nel settore del fund raising e della comunicazione, la presentazione di case study da parte di testimoni, le esercitazioni ed i lavori di gruppo, fanno sì che venga superato il metodo formativo tradizionale per proporre una logica dinamica capace di coinvolgere ciascun partecipante attivamente.



### Coordinatore: Lisa Orombelli

Ha iniziato la sua carriera professionale come titolare di Eta Beta srl, agenzia di comunicazione e promozioni per le aziende, per passare in seguito presso l'associazione non profit Telefono Azzurro, dove per alcuni anni ha coperto il ruolo di responsabile Relazioni Esterne, Corporate Fundraising ed Eventi. Attualmente è responsabile Fund Raising della Fondazione San Raffaele di Milano.