

**Durata:** 2 giorni

**Data:** 14-15 giugno 2010

**Sede:** Centro Universitario di Bertinoro (FC)

**Costo:** € 290,00 + IVA

### **Obiettivi del corso**

Il modulo rappresenta il naturale proseguimento formativo al corso base “Principi e Tecniche di Fund Raising”. Una volta acquisite le conoscenze di base, diventa infatti importante saperle applicare alla propria realtà.

L'obiettivo del corso è quindi quello di costruire una precisa metodologia di lavoro finalizzata ad attivare in maniera efficace la raccolta fondi all'interno della propria organizzazione elaborando politiche di comunicazione e fund raising adeguate in relazione alle risorse, alle caratteristiche della propria organizzazione e al contesto di riferimento (locale, nazionale o internazionale; sociale, assistenziale, sanitario, ambientale).

Una parte del corso sarà rivolta a fornire gli strumenti per lavorare con il mondo delle imprese e per sviluppare le iniziative necessarie per avvicinare i grandi donatori, motivarli, coinvolgerli.

### **I modulo – 8 ore**

- Come tradurre la 'causa' e i progetti dell'organizzazione in proposte coinvolgenti per i sostenitori, i volontari, il mondo corporate, il grande pubblico
- Le fasi di sviluppo del fundraising
- Donor acquisition e donor development: il mix degli strumenti
- Le campagne che costruiscono e rafforzano il posizionamento
- Gli investimenti nel fundraising: come orientare le scelte e ottimizzare le risorse. La valutazione dei risultati
- Esercitazioni e lavori di gruppo

### **II modulo – 8 ore**

- Come individuare e gestire i grandi donatori: pianificare una comunicazione ad hoc
- Best practices in direct marketing, corporate fundraising, events, web marketing
- Integrare comunicazione e fundraising
- Essere aperti al cambiamento: dall'era del marketing all'era della creatività
- Esercitazioni e lavori di gruppo

### **Metodologia**

L'intero corso è improntato ad un sistema di costante interazione tra docente e studente, tramite lezioni frontali, discussioni di casi, lavori di gruppo e consultazioni individuali fino allo sviluppo di idee per progetti applicativi inclusi gli aspetti etici dei lavori.



#### **Coordinatore: Mara Garbellini**

Docente di comunicazione, marketing sociale e fundraising per diverse università italiane, organizzazioni no-profit, enti e istituti nazionali e internazionali (Università di Bologna, Cà Foscari di Venezia, Università di Firenze, Università di Perugia, Università di Castellanza, International Fund Raising Group, Istituto Superiore di Comunicazione, AIDIM, The Fundraising School).

Responsabile Fundraising, Marketing Sociale e Formazione presso Aragorn Iniziative srl, agenzia specializzata in comunicazione, eventi e fundraising per il no-profit.