

Durata: 2 giorni

Data: 15-16 novembre 2010

Sede: Forlì, via Pellegrino Laziosi 15

Costo: € 225,00 + IVA

Obiettivi del corso

I volontari possono essere una importante risorsa per una organizzazione non profit, a patto che vengano motivati, coinvolti, fidelizzati.

I volontari possono aiutare a promuovere la 'causa', la mission dell'organizzazione, possono sensibilizzare la comunità locale, aumentare il valore relazionale; possono anche supportare operazioni tecniche e organizzative. *Last but not least*, possono attrarre ulteriore risorse, fare raccolta fondi e dare il proprio contributo per la realizzazione di eventi sul territorio. È però molto importante riuscire a gestire il rapporto con i volontari in modo da contenere il naturale turn over. Le aspettative sono diverse in relazione all'età, alla storia di ciascuno: possono essere personali, umane, professionali.

Il corso – anche attraverso case history ed esercitazioni pratiche – intende fornire gli strumenti adeguati a piccole, medie e grandi organizzazioni, per reclutare, selezionare, gestire e fidelizzare i volontari nel tempo in modo che diventino una vera risorsa per il fundraising.

I modulo – 8 ore

- Il people raising e il suo valore per una organizzazione non profit
- I volontari: profilo, caratteristiche, motivazioni, aspettative, vocazioni
- Le possibili funzioni. I volontari per il fundraising
- Analisi dei bisogni dell'organizzazione e ruolo del people raising
- Definizione della strategia e delle tecniche di fundraising per il people raising
- Come stabilire le proprie necessità
- Reclutamento: il profilo, la comunicazione, la promozione

II modulo – 8 ore

- Il delicato processo di selezione e inserimento nella struttura
- Gestione delle risorse e management; la costituzione di uno staff professionale di fund raising
- Il rapporto tra personale retribuito e personale volontario
- Contenere il turn over: come ideare e gestire un programma efficace di fidelizzazione
- L'importanza della motivazione e il concetto di 'scambio' con i volontari
- Case history ed esercitazioni

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.