

The
Fund Raising
School

RASSEGNA STAMPA 2014

Indice:

10.01.2014 LegaCoop – “Fundraising strumento su misura per la cooperazione”	3
06.02.2014 Tiscali Social – “Il fundraiser figura chiave del non profit e non solo...”	4
07.02.2014 Avvenire – “La formazione sul fundraising”	5
10.02.2014 Vita – “Fundraiser si diventa: i nuovi corsi della Fund Raising School”	6
14.02.2014 Corriere della Sera – “Non profit, esperti a caccia di fondi”	7
17.02.2014 Italia Oggi – “A caccia di risorse. Formazione doc per fundraiser”	8
18.02.2014 VolontariatOggi.Info – “Fundraiser si diventa, ecco il programma della Scuola di Alta Formazione di Aiccon”	9
25.02.2014 Tafter – “Fundraiser si diventa”	10

“Fundraising, strumento su misura per la cooperazione”

Legacoop – 10.01.2014



Fundraising strumento su misura per la cooperazione

Bologna, 10 gennaio 2013 –

Il fundraising? È uno strumento che la cooperazione ha nel proprio dna. Tant'è che già il **5-10% delle cooperative sociali** presenta nei propri bilanci entrate da raccolte fondi e donazioni. Buone ragioni per prendere in considerazione le proposte formative che **The Fundraising School**, la scuola sostenuta da **Legacoop**, ha presentato per il 2014. Una scelta che sta prendendo piede: già oggi, infatti, **il 15% dei partecipanti** ai corsi di proviene dal mondo cooperativo.

“Fare formazione sul fundraising, in questa fase storica, significa associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e degli strumenti della raccolta fondi, una nuova narrazione, quella orientata a recuperare e proporre nuove evidenze, nuovi metodi e nuove strategie”, sottolinea **Paolo Venturi**, direttore AICCON che ha promosso The Fundraising School, la prima Scuola italiana dedicata alla formazione sulla Raccolta Fondi.

“Lo strumento del fundraising è una leva del marketing e valorizza il capitale di fiducia su cui può contare il mondo della cooperazione”, sottolinea Venturi. “La dimensione cooperativa ha nel suo DNA aspetti etici insieme al grande tema della partecipazione -spiega- ed attraverso il fundraising ci si lega alla comunità per far partecipare una pluralità di stakeholder ad un progetto. Tutti i tipi di cooperative ed in particolare la cooperazione sociale sono soggetti che più di altri devono e possono sviluppare le opportunità che la dimensione professionale del fundraising può garantire alla organizzazione, come una leva da affiancare al marketing per costruire nuovi meccanismi di relazione e fiducia con la comunità”.

Il **15% dei partecipanti** dei partecipanti, racconta, viene dalla cooperazione in ambito soprattutto sociale e leggendo i bilanci emerge in maniera palese come il contributo del fundraising sia già presente e proveniente dalla comunità in maniera non sollecitata e non strategica. “La raccolta di risorse attraverso il fundraising è già presente nel 5% 10% dei bilancio delle cooperative sociali, con donazioni, lasciti, vendite di oggetti solidali -spiega Venturi- il passaggio fondamentale è rendere lo scambio una dimensione permanente con la comunità e capace di creare valore con la cooperativa e nella cooperazione va declinato in maniera diversa perché è un'impresa che ha meccanismi produttivi”.

La **proposta formativa 2014 di AICCON** parte dai corsi base per proseguire con quelli specialistici divisi per settore: **crowdfunding, sanità, cultura, eventi**. Una delle principali novità del 2014 è il primo “**Certificato in Strategie Digitali per il Fundraising**” che intende abilitare i professionisti del non profit a strutturare un piano strategico di web marketing per la propria organizzazione e ad avere le competenze per sapere utilizzare correttamente i diversi strumenti propri del digitale.

I corsi 2014 della scuola sono finanziabili con **FON.COOP**. – il fondo paritetico interprofessionale nazionale per la formazione continua nelle imprese cooperative – le imprese aderenti a FON.COOP, o che aderiscono al momento della presentazione della domanda, possono richiedere un finanziamento al fondo attraverso i diversi canali di offerta. Per ulteriori informazioni: www.foncoop.coop.

Il **Centro Studi AICCON** – Associazione Italiana per la Promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit- è promosso da Legacoop, Confcooperative, AGCI insieme al movimento cooperativo, all'Università di Bologna e numerose realtà, pubbliche e private, operanti nell'ambito dell'Economia Sociale.

“Il fundraiser figura chiave del non profit e non solo...”

Tiscali Social – 06.02.2014

tiscali: sociale

Il Fundraiser: figura chiave del non profit e non solo...

di Ufficio stampa e comunicazione AICCON

Le competenze dei fundraiser risultano sempre più decisive per comunicare fiducia e realizzare progetti sociali e pubblici. The Fund Raising School lancia la sua nuova proposta formativa con corsi specialistici in CULTURA, SCUOLA, SANITÀ, CROWDFUNDING E SOCIAL MEDIA.

The Fund Raising School, la scuola promossa dall'area ALTA FORMAZIONE di **AICCON** (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit) con sede presso l'Università di Bologna, continua il percorso avviato da oltre 15 anni e lancia il nuovo programma formativo con l'obiettivo di promuovere la crescita e la cultura del fundraising in Italia per garantire la sostenibilità dei progetti sociali di Organizzazioni Non Profit, Enti Pubblici e Privati.

Gli ultimi dati sul fundraising testimoniano che in occasione delle recenti festività più di 1 Italiano su 3 (circa il 38% degli intervistati) ha effettuato almeno una donazione. I donatori del Nord sono i più generosi, circa il 43%, segue il Centro con il 39% e il Sud e le Isole con il 29%. (Fonte: Sondaggio svolto da IPR Marketing per il Sole 24 Ore)

Ormai la figura del fundraiser risulta essere sempre più rilevante e richiesta non solo dalle oltre 300mila istituzioni non profit italiane, ma anche da soggetti come musei, scuole pubbliche e private, amministrazioni locali e enti socio-sanitari che hanno scoperto le potenzialità degli strumenti di raccolta fondi per sensibilizzare e coinvolgere gli attori privati nelle loro politiche di sviluppo a partire dai destinatari dei servizi.

A fronte dell'attuale crisi economica e del conseguente drastico calo dei finanziamenti, anche le istituzioni pubbliche e private hanno iniziato ad investire nella figura del FUNDRAISER, legando sempre di più la loro esistenza ad attività di raccolta fondi.

“Fare formazione sul fundraising, in questa fase storica, significa associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e degli strumenti della raccolta fondi, una nuova narrazione, quella orientata a recuperare e proporre nuove evidenze, nuovi metodi e nuove strategie” sottolinea Paolo Venturi, Direttore di AICCON.

Per rispondere a questo bisogno formativo è indispensabile professionalità associata ad una forte specializzazione, come dimostra il programma dei corsi per l'anno 2014 di THE FUND RAISING SCHOOL

PROGRAMMA FORMATIVO

La scuola - sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo di alcuni fra maggiori fundraiser Italiani - prevede un'offerta formativa che parte dai corsi base per proseguire con tanti corsi specialistici per le nuove aree d'intervento del fundraising : crowdfunding, sanità, cultura, eventi.

Quest'anno il calendario è arricchito da nuove proposte formative: il corso "**IL FUNDRAISING PER IL MONDO DELLA SCUOLA**" (21-22 luglio 2014) realizzato per rispondere all'esigenza delle scuole pubbliche e del privato sociale di trovare nuovi sostenitori ed il corso "**CONTENT MARKETING E SOCIAL MEDIA PER IL NON PROFIT**" (5-6 giugno 2014) per imparare come governare al meglio questi canali.

La vera novità di quest'anno è rappresentata dalla prima edizione del **CERTIFICATO IN STRATEGIE DIGITALI PER IL FUNDRAISING**, un percorso pensato per chi intende strutturare un piano strategico di web marketing per la propria organizzazione che si ottiene partecipando ad 1 corso base + 2 corsi specialistici. Anche quest'anno è possibile conseguire il prestigioso CERTIFICATO IN FUND RAISING MANAGEMENT giunto ormai alla XIV edizione.

Oltre ai corsi a catalogo, The Fund Raising School progetta **PERCORSI FORMATIVI PERSONALIZZATI**, sulla base di specifiche esigenze e richieste di Organizzazioni Non Profit ed enti pubblici e privati. Nei prossimi mesi si terranno dei moduli formativi per il Consorzio Solidarietà Sociale di Parma e FOCSIV.

“La formazione sul fundraising”

Avvenire – 07.02.2014



7 febbraio 2014

Fundraiser, figura chiave nel non profit e non solo

The Fund Raising School, la scuola promossa dall'area Alta formazione di Aiccon (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit) con sede presso l'Università di Bologna, continua il percorso avviato da oltre 15 anni e lancia il nuovo programma formativo con l'obiettivo di promuovere la crescita e la cultura del fundraising in Italia per garantire la sostenibilità dei progetti sociali di Organizzazioni Non Profit, Enti Pubblici e Privati. Gli ultimi dati sul fundraising testimoniano che in occasione delle recenti festività più di 1 Italiano su 3 (circa il 38% degli intervistati) ha effettuato almeno una donazione. I donatori del Nord sono i più generosi, circa il 43%, segue il Centro con il 39% e il Sud e le Isole con il 29%. Ormai la figura del fundraiser risulta essere sempre più rilevante e richiesta non solo dalle oltre 300mila istituzioni non profit italiane, ma anche da soggetti come musei, scuole pubbliche e private, amministrazioni locali e enti socio-sanitari che hanno scoperto le potenzialità degli strumenti di raccolta fondi per sensibilizzare e coinvolgere gli attori privati nelle loro politiche di sviluppo a partire dai destinatari dei servizi. A fronte dell'attuale crisi economica e del conseguente drastico calo dei finanziamenti, anche le istituzioni pubbliche e private hanno iniziato ad investire nella figura del fundraiser, legando sempre di più la loro esistenza ad attività di raccolta fondi.

“Fare formazione sul fundraising, in questa fase storica, significa associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e degli strumenti della raccolta fondi, una nuova narrazione, quella orientata a recuperare e proporre nuove evidenze, nuovi metodi e nuove strategie” sottolinea **Paolo Venturi**, direttore di Aiccon. Per rispondere a questo bisogno formativo è indispensabile professionalità associata ad una forte specializzazione, come dimostra il programma dei corsi per l'anno 2014.

PROGRAMMA FORMATIVO

La scuola - sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo di alcuni fra maggiori fundraiser Italiani - prevede un'offerta formativa che parte dai corsi base per proseguire con tanti corsi specialistici per le nuove aree d'intervento del fundraising : crowdfunding, sanità, cultura, eventi. Quest'anno il calendario è arricchito da nuove proposte formative: il corso *IL FUNDRAISING PER IL MONDO DELLA SCUOLA* (21-22 luglio 2014) realizzato per rispondere all'esigenza delle scuole pubbliche e del privato sociale di trovare nuovi sostenitori e il corso *CONTENT MARKETING E SOCIAL MEDIA PER IL NON PROFIT* (5-6 giugno 2014) per imparare come governare al meglio questi canali.

La vera novità di quest'anno è rappresentata dalla prima edizione del *CERTIFICATO IN STRATEGIE DIGITALI PER IL FUNDRAISING*, un percorso pensato per chi intende strutturare un piano strategico di web marketing per la propria organizzazione che si ottiene partecipando ad 1 corso base + 2 corsi specialistici. Anche quest'anno è possibile conseguire il prestigioso *CERTIFICATO IN FUND RAISING MANAGEMENT* giunto ormai alla XIV edizione.

Oltre ai corsi a catalogo, The Fund Raising School progetta **PERCORSI FORMATIVI PERSONALIZZATI**, sulla base di specifiche esigenze e richieste di Organizzazioni Non Profit ed enti pubblici e privati. Nei prossimi mesi si terranno dei moduli formativi per il Consorzio Solidarietà Sociale di Parma e FOCSIV.

“Fundraiser si diventa: i nuovi corsi della Fund Raising School”

Vita – 10.02.2014



Fundraiser si diventa: i nuovi corsi della Fund Raising School

di Redazione 10 Febbraio 2014

Per comunicare fiducia e realizzare progetti sociali e pubblici le competenze dei fundraiser sono sempre più decisive. Cultura, scuola, sanità, crowdfunding e Social media i nuovi corsi specialistici 2014.

Per comunicare fiducia e realizzare progetti sociali e pubblici le competenze dei fundraiser sono sempre più decisive. Cultura, scuola, sanità, crowdfunding e Social media i nuovi corsi specialistici 2014. Promuovere la crescita e la cultura del fundraising in Italia per garantire la sostenibilità dei progetti sociali di organizzazioni non profit, enti pubblici e privati: sono questi da oltre 15 anni gli obiettivi della scuola promossa dall'area alta formazione di [Aiccon](#) (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit) con sede presso l'Università di Bologna.

[The Fund Raising School](#), il cui cuore si può riassumere nel motto “Fundraiser si diventa” lancia il nuovo programma formativo che prevede corsi specialistici in cultura, scuola, sanità, crowdfunding e social media. La figura del fundraiser risulta essere sempre più rilevante e richiesta non solo dalle oltre 300mila istituzioni non profit italiane, ma anche da soggetti come musei, scuole pubbliche e private, amministrazioni locali e enti socio-sanitari che hanno scoperto le potenzialità degli strumenti di raccolta fondi per sensibilizzare e coinvolgere gli attori privati nelle loro politiche di sviluppo a partire dai destinatari dei servizi.

«Fare formazione sul fundraising, in questa fase storica, significa associare a una rigorosa conoscenza dei principi e degli strumenti della raccolta fondi, una nuova narrazione, quella orientata a recuperare e proporre nuove evidenze, nuovi metodi e nuove strategie» sottolinea Paolo Venturi, direttore di Aiccon.

Per rispondere a questo bisogno formativo è indispensabile professionalità associata ad una forte specializzazione, come dimostra il programma dei corsi per l'anno 2014 (in allegato l'elenco)

Il calendario 2014 in particolare è arricchito da nuove proposte formative come: il corso "Il fundraising per il mondo della scuola" (21-22 luglio) realizzato per rispondere all'esigenza delle scuole pubbliche e del privato sociale di trovare nuovi sostenitori e il corso “Content marketing e social media per il non profit” (5-6 giugno) per imparare come governare al meglio questi canali.

La vera novità di quest'anno è rappresentata dalla prima edizione del Certificato in strategie digitali per il fundraising, un percorso pensato per chi intende strutturare un piano strategico di web marketing per la propria organizzazione che si ottiene partecipando ad 1 corso base + 2 corsi specialistici. Inoltre, anche quest'anno è possibile conseguire il prestigioso Certificato in fundraising management giunto ormai alla XIV edizione.

Oltre ai corsi a catalogo, The Fund Raising School progetta percorsi formativi personalizzati, sulla base di specifiche esigenze e richieste di Onp ed Enti pubblici e privati. Nei prossimi mesi, per esempio, si terranno dei moduli formativi per il Consorzio Solidarietà Sociale di Parma e Focsiv.

Il curriculum Le qualità e la formazione richieste dal mercato per rispondere alla crisi

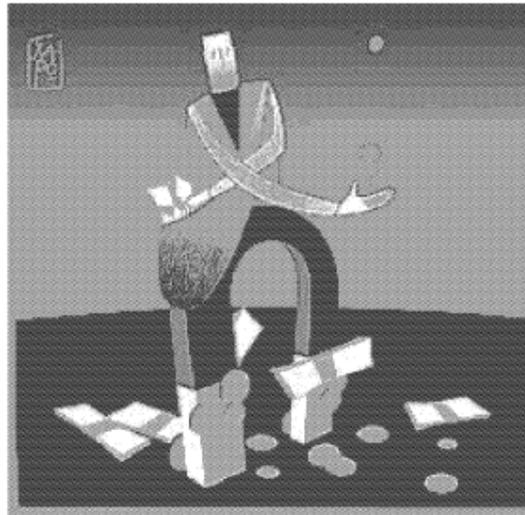
Non profit, esperti a caccia di fondi

In Italia sono 6 mila i professionisti che raccolgono finanziamenti

Si intensifica la caccia ai cacciatori di fondi. Quelli che gli americani chiamano «fundraisers», cioè chi cerca finanziamenti non solo per le oltre 300 mila istituzioni non profit italiane, ma anche per soggetti profit, pubblici e privati, dai musei, alle scuole e università, alle cliniche ospedaliere. Con in più un potenziale nuovo orizzonte molto promettente: il finanziamento della politica.

Oggi si valuta che in Italia siano circa 6 mila i professionisti che svolgono la difficile attività, soprattutto in questi anni di crisi economica, di sollecitare donazioni usando tecniche dalle più tradizionali come telefonate, lettere ed email, alle più nuove che passano per i social network e l'organizzazione di eventi. Se poi si conta anche «l'indotto», cioè chi opera attorno al mondo del fundraising fornendo strumenti per migliorare l'efficacia della raccolta, dalla creazione di database al software per la gestione dei donatori, si arriva a quasi 10 mila persone. È la ragione per cui la domanda di fundraiser esperti, piuttosto che di giovani da formare, sia in crescita è piuttosto evidente. La esplicita Paolo Venturi, direttore di Aiccon, il centro studi sulla cooperazione e il non profit promosso dall'università di Bologna assieme, tra gli altri, a Banca etica e movimento cooperativo: «La spesa pubblica arretra, i finanziamenti ad enti e associazioni calano, si apre un buco di interventi e così aumentano i bisogni sociali. Di conseguenza le organizzazioni non profit devono intensificare la caccia di risorse per i loro progetti e hanno bisogno di più figure dedicate». Aiccon già dal 1999 ha creato una struttura mirata, «The fund raising school», che offre corsi residenziali intensivi. «La domanda di fundraiser resta prevalente nel settore socio-sanitario – spiega Venturi – ma le aree più in crescita sono quelle della cultura e dell'istruzione. Occorre quindi una formazione molto specializzata per settore».

Puntato a una preparazione a tutto tondo è invece il «Master universitario in Fundraising» che



si tiene a Forlì e che vanta per i suoi ex studenti una percentuale del 92% di impiego nel settore. «Accettiamo sia laureati almeno triennali sia chi, pur senza laurea, ha già esperienza sul campo. – chiarisce il direttore Valerio Melandri – Un giovane che avesse mezzi e possibilità sarebbe opportuno che completasse la sua formazione all'estero, soprattutto negli Stati Uniti, in Gran Bretagna o in Canada».

In Italia, vista la domanda in crescita, stanno proliferando scuole e corsi non sempre di qualità. Oltre a quelli citati, tra gli altri esistenti di buon livello, c'è la «Scuola di fundraising di Roma» e i corsi (non a buon mercato) della Sda Bocconi. Sempre in ambiente universitario, alla Bicocca di Milano, è appena nato il corso, coordinato da Matteo Ripamonti, (9 mesi di durata, a pagamento, 13 crediti formativi) per «rispondere ai bandi di finanziamento pubblici e privati».

Intanto, nella prospettiva della possibile nascita del fundraiser per la politica, tutti guardano alla scuola di Gregor Poynton, l'uomo che per due volte ha inventato e gestito la campagna raccolta fondi di Obama.

Enzo Riboni

CONFESSIONE SEGNATA



I nuovi corsi per il 2014 di The fund raising school

A caccia di risorse

Formazione doc per fundraiser

Pagina a cura
DI FILIPPO GROSSI

Formare i fundraiser, i professionisti della raccolta fondi, è diventato sempre più una necessità oltre a essere una nuova interessante opportunità lavorativa. La figura del fundraiser risulta infatti essere sempre più richiesta non solo dalle istituzioni non profit italiane, ma anche da soggetti come musei, scuole pubbliche e private, amministrazioni locali e enti socio-sanitari che hanno scoperto le potenzialità degli strumenti di raccolta fondi per sensibilizzare e coinvolgere gli attori privati nelle loro politiche di sviluppo a partire dai destinatari dei servizi soprattutto in tempi di crisi e di scarse risorse pubbliche. In quest'ottica, The fund raising school, la scuola promossa dall'area alta formazione di Aiccon con sede presso l'università di Bologna, per il 2014 lancia una nuova proposta for-

mativa con corsi specialistici per le nuove aree d'intervento del fundraising quali cultura, eventi, scuola, sanità, crowdfunding e social media. In particolare, il calendario di quest'anno si arricchisce del corso «Il fundraising per il mondo della scuola» che si terrà il 21 e 22 luglio 2014 ed è realizzato per rispondere all'esigenza delle scuole pubbliche e del privato sociale di trovare nuovi sostenitori e del corso «Content marketing e social media per il non profit» che si terrà il 5 e 6 giugno 2014 con l'obiettivo di far apprendere ai partecipanti come governare al meglio i social media. La vera novità è però rappresentata dalla prima edizione del certificato in strategie digitali per il fundraising,

un percorso pensato per chi intende strutturare un piano strategico di web marketing per la propria organizzazione che si ottiene partecipando ad un corso base e a due corsi specialistici. Oltre ai corsi a catalogo, The fund raising school progetta percorsi formativi specializzati, sulla base di specifiche esigenze e richieste di organizzazioni non profit ed enti pubblici e privati. Per iscriversi ai corsi e per saperne di più, consultare il sito web: www.fundraisingschool.it.



“Fundraiser si diventa, ecco il programma della Scuola di Alta Formazione di Aiccon”

VolontariatOggi.info – 18.02.2014

volontariatoggi.info
Il web magazine del volontariato

Fundraiser si diventa, ecco il programma della Scuola di Alta Formazione di Aiccon

18 febbraio 2014

BOLOGNA. Le competenze dei fundraiser risultano sempre più decisive per comunicare fiducia e realizzare progetti sociali e pubblici.

The Fund Raising School lancia la sua nuova proposta formativa con corsi specialistici in CULTURA, SCUOLA, SANITÀ, CROWDFUNDING E SOCIAL MEDIA.

The Fund Raising School, la scuola promossa dall'area ALTA FORMAZIONE di AICCON (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit) con sede presso l'Università di Bologna, continua il percorso avviato da oltre 15 anni e lancia il nuovo programma formativo con l'obiettivo di promuovere la crescita e la cultura del fundraising in Italia per garantire la sostenibilità dei progetti sociali di Organizzazioni Non Profit, Enti Pubblici e Privati.

I NUMERI DEL FUNDRAISING - Gli ultimi dati sul fundraising testimoniano che in occasione delle recenti festività più di 1 Italiano su 3 (circa il 38% degli intervistati) ha effettuato almeno una donazione. I donatori del Nord sono i più generosi, circa il 43%, segue il Centro con il 39% e il Sud e le Isole con il 29%. (Fonte: Sondaggio svolto da IPR Marketing per il Sole 24 Ore).

Ormai la figura del fundraiser risulta essere sempre più rilevante e richiesta non solo dalle oltre 300mila istituzioni non profit italiane, ma anche da soggetti come musei, scuole pubbliche e private, amministrazioni locali e enti socio-sanitari che hanno scoperto le potenzialità degli strumenti di raccolta fondi per sensibilizzare e coinvolgere gli attori privati nelle loro politiche di sviluppo a partire dai destinatari dei servizi. A fronte dell'attuale crisi economica e del conseguente drastico calo dei finanziamenti, anche le istituzioni pubbliche e private hanno iniziato ad investire nella figura del FUNDRAISER, legando sempre di più la loro esistenza ad attività di raccolta fondi.

“Fare formazione sul fundraising, in questa fase storica, significa associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e degli strumenti della raccolta fondi, una nuova narrazione, quella orientata a recuperare e proporre nuove evidenze, nuovi metodi e nuove strategie” sottolinea Paolo Venturi, Direttore di AICCON.

Per rispondere a questo bisogno formativo è indispensabile professionalità associata ad una forte specializzazione, come dimostra il programma dei corsi per l'anno 2014 di THE FUND RAISING SCHOOL

IL PROGRAMMA FORMATIVO – La scuola – sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo di alcuni fra maggiori fundraiser Italiani – prevede un'offerta formativa che parte dai corsi base per proseguire con tanti corsi specialistici per le nuove aree d'intervento del fundraising : crowdfunding, sanità, cultura, eventi.

Quest'anno il calendario è arricchito da nuove proposte formative: il corso “IL FUNDRAISING PER IL MONDO DELLA SCUOLA” (21-22 luglio 2014) realizzato per rispondere all'esigenza delle scuole pubbliche e del privato sociale di trovare nuovi sostenitori ed il corso “CONTENT MARKETING E SOCIAL MEDIA PER IL NON PROFIT” (5-6 giugno 2014) per imparare come governare al meglio questi canali.

La vera novità di quest'anno è rappresentata dalla prima edizione del CERTIFICATO IN STRATEGIE DIGITALI PER IL FUNDRAISING, un percorso pensato per chi intende strutturare un piano strategico di web marketing per la propria organizzazione che si ottiene partecipando ad 1 corso base + 2 corsi specialistici. Anche quest'anno è possibile conseguire il prestigioso CERTIFICATO IN FUND RAISING MANAGEMENT giunto ormai alla XIV edizione.

Oltre ai corsi a catalogo, The Fund Raising School progetta PERCORSI FORMATIVI PERSONALIZZATI, sulla base di specifiche esigenze e richieste di Organizzazioni Non Profit ed enti pubblici e privati. Nei prossimi mesi si terranno dei moduli formativi per il Consorzio Solidarietà Sociale di Parma e FOCSIV.

“Fundraiser si diventa” Tafter – 25.02.2014



Fundraiser si diventa

25 febbraio 2014

Fundraising sta per “raccolta fondi”, una traduzione letterale che, però, non esplica a pieno tutto quello che implica questa pratica sempre più diffusa. Il fundraising è, infatti, una strategia vera e propria finalizzata al sostegno di una causa sociale e dell’organizzazione che la promuove, che necessita di pianificazione, creatività, eccellenti abilità comunicative. Il fundraiser è proprio colui che si occupa di organizzare e mettere in atto l’intera strategia di raccolta fondi, attraverso la comunicazione, il marketing, l’organizzazione di eventi e campagne sociali e, ovviamente, la gestione e il controllo del budget. Nato circa un secolo fa nei paesi anglosassoni, il fundraising si è via via evoluto, intrecciandosi con il concetto fondamentale di responsabilità sociale, che riguarda tanto i singoli quanto le imprese. Nel mercato del fundraising oggi, sono individuabili quattro destinatari: persone, imprese, enti pubblici e fondazioni bancarie. Il web si è consolidato come piattaforma più economica e dagli alti standard di efficacia con la quale raggiungere gli obiettivi della raccolta fondi. A livello nazionale, ad esempio, il non profit è uno dei pochi settori che ha registrato una crescita consistente. Secondo il 9° Censimento generale dell’industria e dei servizi dell’ISTAT, che ha incluso anche il Censimento delle organizzazioni non profit, in Italia, dal 2001 al 2011 il settore è cresciuto del 28% con un totale di 301.191 organizzazioni non profit in tutto il territorio italiano. Dal censimento si rivela anche che “il non profit costituisce la principale realtà produttiva del Paese nei settori dell’Assistenza sociale e delle Attività culturali, sportive, di intrattenimento e divertimento”. Il peso della componente non profit risulta rilevante anche in termini di occupazione con 418 addetti non profit ogni 100 addetti nelle imprese che si occupano di Assistenza Sociale. Nonostante questi dati positivi, però, ce ne sono altri meno confortanti: il volume di raccolta fondi, infatti, non è riuscito a crescere. Una risposta a questo problema risiede, sicuramente, nella professionalizzazione del settore. Il fundraising è divenuto una risorsa sempre più importante dal punto di vista sociale ed economico, articolata e complessa, che non può più basarsi sull’improvvisazione ma richiede la costruzione di figure professionali ad hoc, specializzate e competenti. In Italia, ad occuparsi della formazione dei fundraiser ci pensa ad esempio la [“The Fund Raising School”](#), scuola promossa dall’area alta formazione di [AICCON](#) (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit), con sede presso l’Università di Bologna, che rappresenta uno strumento e una risorsa essenziale per chi voglia intraprendere questa carriera. “Fare formazione sul fundraising, in questa fase storica, significa associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e degli strumenti della raccolta fondi, una nuova narrazione, quella orientata a recuperare e proporre nuove evidenze, nuovi metodi e nuove strategie. Il futuro richiede competenze capaci di legare le strategie di fundraising alle strategie imprenditoriali e di innovazione sociale. I nuovi business model dovranno includere anche strategie di fundraising”, ha dichiarato il Direttore di AICCON, Paolo Venturi. Il Direttore Scientifico della The Fund Raising School, il Prof. Pier Luigi Sacco, ha aggiunto: “Man mano che la scelta di donare si fa sempre più diffusa, cresce la responsabilità dei professionisti del fund raising rispetto all’affermazione di una dimensione consapevole e organizzata del dono, per renderlo un aspetto importante e ‘presente’ nella vita quotidiana di un numero sempre maggiore di persone. Occorre creare le condizioni che portino le persone a interrogarsi, a sentirsi responsabili, a voler condividere un obiettivo comune e a scoprire che donare è una esperienza per riflettere sulle proprie scelte e sulla propria idea di benessere”. Ma da dove si può iniziare per diventare un buon fundraiser? The Fund Raising School propone ad esempio corsi base in “Principi e tecniche di fundraising”, “Il piano strategico di Web Marketing per il fundraising”, “Fundraising Management”, ma anche corsi specialistici che rispecchiano l’evolversi del settore e le sue nuove aree di intervento: crowdfunding, sanità, cultura, eventi. Tra questi, ad esempio, spiccano il corso in “Content marketing e social media per non profit”, che tiene conto dell’importanza strategica di web e social media nella creazione di campagne sociali; e il corso “Strategie di fundraising per le organizzazioni che operano nel settore culturale”, centrato sull’importanza delle donazioni e della responsabilità sociale per promuovere arte e cultura. Tra i corsi introdotti quest’anno c’è anche “Il fundraising per il mondo della scuola”, dedicato alla raccolta fondi da parte di scuole pubbliche e private. I corsi sono rivolti ai giovani, a chi vuole intraprendere questa carriera, ma anche a lavoratori con esperienza pregressa e a professionisti che vogliono continuare la loro formazione, specializzarsi e aggiornarsi. Non a caso la durata dei corsi va dai 2 ai 3 giorni, proprio per permettere anche a chi lavora di poter partecipare. Un’opportunità quindi non solo per tracciare il percorso verso una nuova (richiestissima) professione, ma anche per specializzarsi sempre di più nel variegato ambito del fundraising, che oggi con il web si arricchisce di strumenti indispensabili da conoscere e da saper interpretare al meglio.