

*The
Fund Raising
School*

RASSEGNA STAMPA 2015

Indice:

16.01.2015 Avvenire - “Il fundraising come leva dell’innovazione sociale”	3
16.01.2015 Forum Terzo Settore - “Aiccon – il fundraising come leva dell’innovazione sociale”	4
16.01.2015 Nelpaese.it - “Fundraising, leva per l’innovazione sociale”	5
19.01.2015 Istituto Italiano della Donazione - “Il fundraising come leva per l’innovazione sociale”	6
19.01.2015 Impronta Etica - “The Fund Raising School: l’offerta formativa per il 2015”	7
21.01.2015 Startupper Magazine - “Il fundraising come leva dell’innovazione sociale”	8
21.01.2015 Iris Network - “Fundraising e innovazione sociale”	9
22.01.2015 Vita – “ Il fundraising come leva dell’innovazione sociale”	10
23.01.2015 Legacoop Informazioni - “The FundRaising School presenta la nuova offerta formativa”	11
24.01.2015 Secondo Welfare - “Aperte le iscrizioni ai nuovi corsi di Fund Raising School”	12
25.01.2015 Imediano.it - “Fundraising: la leva dell’innovazione”	13
26.01.2015 La Difesa del Popolo - “Terzo settore. Cresce il fundraising, un mestiere difficile da imparare”	14
26.01.2015 ETicaNews - “Luci accese sul nuovo fundraising”	15
27.01.2015 ForlìToday - “Diventare professionisti della raccolta fondi a Forlì”	16
28.01.2015 La Voce - “Ripartono i corsi per diventare Fundraiser”	17
02.2015 Vita - “Manager del Fundraising? Ora servono imprenditori”	18
20.02.2015 Il Venerdì di Repubblica - “Come raccogliere (tante) piccole donazioni per grandi idee	19
03.2015 ConfCooperative Campania – “Fundraising e cooperative sociali: a scuola di reperimento fondi”	20
03.2015 Emilia – Romagna Cultura – “Corso di Fund Raising per la cultura”	21

"Il fundraising come leva dell'Innovazione sociale"

Avvenire – 12.01.2015



Formazione

16 gennaio 2015

Il fundraising come leva dell'innovazione sociale



The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 – sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori fundraiser italiani – promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati.

Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane (Fonte: Istat) ma anche per la Pubblica amministrazione sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le imprese sociali che - secondo i dati dell'ultimo rapporto di Iris Network - possono contare su oltre 540mila addetti che operano a favore di cinque milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i dieci miliardi di euro. Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi "mirate e personalizzate", dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser. Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piattaforme tecnologiche e le strategie legate alle nuove Ict oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di crowdfunding: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro (Fonte: Italian Crowdfunding Network).

"La professione del fundraiser - afferma **Paolo Venturi**, direttore di Aiccon - sarà sempre più orientata all'imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l'accountability ma anche l'impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale".

IL NUOVO CALENDARIO FORMATIVO

Partecipare a un corso di The Fund Raising School è un'esperienza formativa innovativa, sia dal punto di vista metodologico (non solo lezioni frontali, ma lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazione di case history) sia per l'opportunità di entrare a far parte di un network professionale utile a coloro che sono interessati ad intraprendere la professione del fundraiser. A partire dai corsi base per fundraiser alle prime armi, il calendario presenta tanti corsi specialistici su impresa sociale, sanità, cultura, social media e crowdfunding, fondazioni internazionali, enti ecclesiastici e religiosi. Infine, per chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi sarà possibile ottenere il certificato in Fund raising management (XV edizione), certificato di prestigio che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di fundraising e il certificato in Digital fundraising (II edizione), il primo ed unico certificato in Italia dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising.

“Aiccon – Il fundraising come leva dell’innovazione sociale”

Forum Terzo Settore – 16.01.2015



Aiccon – Il Fundraising come leva dell’innovazione sociale

16 gennaio 2015 The Fund Raising School presenta la nuova offerta formativa sempre più focalizzata sulle tendenze ed i nuovi scenari della raccolta fondi. The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 – sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori fundraiser italiani – promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati.

Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane (*Fonte: Istat*) ma anche per la Pubblica Amministrazione sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le Imprese Sociali che – secondo i dati dell’ultimo rapporto di Iris Network – possono contare su oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro. Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi “mirate e personalizzate”, dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser. Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piattaforme tecnologiche e le strategie legate alle nuove ICT oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di crowdfunding: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro (*Fonte: Italian Crowdfunding Network*). “*La professione del fundraiser – afferma Paolo Venturi, Direttore di AICCON – sarà sempre più orientata all’imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l’accountability ma anche l’impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale*”.

IL NUOVO CALENDARIO FORMATIVO

Partecipare ad un corso di The Fund Raising School è un’esperienza formativa innovativa, sia dal punto di vista metodologico (non solo lezioni frontali, ma lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazione di case history) sia per l’opportunità di entrare a far parte di un network professionale utile a coloro che sono interessati ad intraprendere la professione del fundraiser. A partire dai corsi base per fundraiser alle prime armi, il calendario presenta tanti corsi specialistici su IMPRESA SOCIALE, SANITÀ, CULTURA, SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING, FONDAZIONI INTERNAZIONALI, ENTI ECCLESIASTICI E RELIGIOSI. Infine, per chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi sarà possibile ottenere il CERTIFICATO IN FUND RAISING MANAGEMENT (XV edizione), certificato di prestigio che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un’efficace gestione delle attività di fundraising ed il CERTIFICATO IN DIGITAL FUNDRAISING (II edizione), il primo ed unico certificato in Italia dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising.



FUNDRAISING, LEVA PER L'INNOVAZIONE SOCIALE

Venerdì, 16 Gennaio 2015 15:08

The Fund Raising School presenta la nuova offerta formativa sempre più focalizzata sulle tendenze ed i nuovi scenari della raccolta fondi. "La professione del fundraiser- afferma Paolo Venturi, Direttore di Aiccon - sarà sempre più orientata all'imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi.

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 – sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori fundraiser italiani – promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati.

Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane (Fonte: Istat) ma anche per la Pubblica Amministrazione sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le Imprese Sociali che - secondo i dati dell'ultimo rapporto di Iris Network - possono contare su oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro. Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi "mirate e personalizzate", dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser.

Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piattaforme tecnologiche e le strategie legate alle nuove ICT oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di crowdfunding: dalle 4attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro (Fonte: ItalianCrowdfunding Network).

"La professione del fundraiser- afferma Paolo Venturi, Direttore di AICCON- sarà sempre più orientata all'imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l'accountability ma anche l'impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale".

Il nuovo calendario formativo

A partire dai corsi base per fundraiser alle prime armi, il calendario presenta tanti corsi specialistici su impresa sociale, sanità, cultura, social media e crowdfunding, fondazioni internazionali, enti ecclesiastici e religiosi. Infine, per chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi sarà possibile ottenere il certificato in fund raising management (xv edizione), certificato di prestigio che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di fundraising ed il certificato in digital fundraisig (II edizione), il primo ed unico certificato in Italia dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising.



19/01/2015

IL FUNDRAISING COME LEVA DELL'INNOVAZIONE SOCIALE

The Fund Raising School presenta la nuova offerta formativa

The Fund Raising School presenta la nuova offerta formativa sempre più focalizzata sulle tendenze ed i nuovi scenari della raccolta fondi.

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 – sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori fundraiser italiani – promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati.

Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le **oltre 300mila organizzazioni non profit italiane** (Fonte: Istat) ma anche per la **Pubblica Amministrazione** sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le **Imprese Sociali** che - secondo i dati dell'ultimo rapporto di Iris Network - possono contare su **oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro.**

Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che **negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi** “mirate e personalizzate”, dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella **cultura**, nella **sanità** e nelle **imprese sociali**: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser.

Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piattaforme tecnologiche e le strategie legate alle nuove ICT oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di **crowdfunding**: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro (Fonte: Italian Crowdfunding Network).

“La professione del fundraiser - afferma **Paolo Venturi, Direttore di AICCON** - sarà sempre più orientata all'imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l'accountability ma anche l'impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale”.



The Fund Raising School: l’offerta formativa 2015



Il fundraising come leva di innovazione sociale: focus sulle tendenze ed i nuovi scenari.

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di **raccolta fondi** promossa dall’area Alta Formazione di AICCON e con sede presso l’Università di Bologna, promuove corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la **sostenibilità dei progetti sociali** degli enti non profit, pubblici e privati.

Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi “mirate e personalizzate”, dove centrale è la **figura del fundraiser**.

Il nuovo calendario formativo presenta **corsi base e corsi specialistici** su Impresa Sociale, Sanità, Cultura, Social Media e Crowdfunding, Fondazioni Internazionali, Enti Ecclesiastici e Religiosi.

Sarà inoltre possibile ottenere il **Certificato in Fund Raising Management** (XV edizione), certificato che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un’efficace gestione delle attività di fundraising ed il **Certificato in Digital Fundraising** (II edizione), dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising.

“Il fundraising come leva dell’innovazione sociale”

Startupper Magazine – 21.01.2015

 Startupper
MAGAZINE

Il fundraising come leva dell’innovazione

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 – sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori fundraiser italiani – promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati. Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane (Fonte: Istat) ma anche per la Pubblica Amministrazione sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le Imprese Sociali che – secondo i dati dell’ultimo rapporto di Iris Network – possono contare su oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro.

Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi “mirate e personalizzate”, dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser.

Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piattaforme tecnologiche e le strategie legate alle nuove ICT oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di crowdfunding: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro (Fonte: Italian Crowdfunding Network). “La professione del fundraiser – afferma Paolo Venturi, Direttore di AICCON – sarà sempre più orientata all’imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l’accountability ma anche l’impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale”.

Partecipare ad un corso di The Fund Raising School è un’esperienza formativa innovativa, sia dal punto di vista metodologico (non solo lezioni frontali, ma lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazione di case history) sia per l’opportunità di entrare a far parte di un network professionale utile a coloro che sono interessati ad intraprendere la professione del fundraiser. A partire dai corsi base per fundraiser alle prime armi, il calendario presenta tanti corsi specialistici su IMPRESA SOCIALE, SANITÀ, CULTURA, SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING, FONDAZIONI INTERNAZIONALI, ENTI ECCLESIASTICI E RELIGIOSI. Infine, per chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi sarà possibile ottenere il CERTIFICATO IN FUND RAISING MANAGEMENT (XV edizione), certificato di prestigio che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un’efficace gestione delle attività di fundraising ed il CERTIFICATO IN DIGITAL FUNDRAISING (II edizione), il primo ed unico certificato in Italia dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising.

“Fundraising e innovazione sociale”

Iris Network – 21.01.2015



Fundraising & innovazione sociale

_21 gennaio 2015

Si sono aperte le iscrizioni ai nuovi corsi di *The Fund Raising School*, la prima scuola italiana di raccolta fondi promossa da [Aiccon](#) che ha lo scopo di fornire strumenti e competenze per garantire la sostenibilità di progetti sociali di enti non-profit, pubblici e privati.

Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane – dati Istat – ma anche per la Pubblica Amministrazione, sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le *imprese sociali* che – secondo i dati dell'ultimo [Rapporto Iris Network](#) – possono contare su oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro. A partire dai corsi base per fundraiser alle prime armi, il calendario della Fund Raising School presenta corsi specialistici su impresa sociale e community asset, sanità, cultura, social media e crowdfunding, fondazioni internazionali, enti ecclesiastici e religiosi.

“Il fundraising come leva dell’innovazione sociale.”

Vita – 22.01.2015

Il fundraising come leva dell'innovazione sociale

di Redazione 22 Gennaio 2015

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi promossa dall’area Alta Formazione di AICCON e che ha sede a Bologna, ha aperto le iscrizioni ai nuovi corsi per diventare fundraiser. Esperienze innovative per metodologia e per il network professionale.

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi promossa dall’area Alta Formazione di AICCON e che ha sede a Bologna, ha aperto le iscrizioni ai nuovi corsi per diventare fundraiser. Esperienze innovative per metodologia e per il network professionale. La raccolta fondi rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane (Fonte: Istat) ma anche per la Pubblica Amministrazione sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le Imprese Sociali che - secondo i dati dell’ultimo rapporto di Iris Network - possono contare su oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro. «La professione del fundraiser - afferma **Paolo Venturi, Direttore di AICCON** - sarà sempre più orientata all’**imprenditorialità**, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l’accountability ma anche l’impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale». **Si stanno aprendo nuovi spazi di azione** per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi “mirate e personalizzate”, dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser. Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piattaforme tecnologiche e le strategie legate alle nuove ICT oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di **crowdfunding**: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro (Fonte: Italian Crowdfunding Network).

I corsi di **The Fund Raising School** si caratterizzano **per una didattica articolata** con lezioni frontali, lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazione di case history e **per l’opportunità** di entrare a far parte di un network professionale utile a coloro che sono interessati ad intraprendere la professione del fundraiser.

“The Fund Raising School presenta la nuova offerta formativa”

Legacoop Informazioni – 23.01.2015

The FundRaising School presenta la nuova offerta formativa

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 – sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori fundraiser italiani – promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati. Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane (Fonte: Istat) ma anche per la Pubblica Amministrazione sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le Imprese Sociali che - secondo i dati dell'ultimo rapporto di Iris Network - possono contare su oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro. Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi “mirate e personalizzate”, dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser. Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piatta-forme tecnologiche e le strategie legate alle nuove ICT oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di **crowdfunding**: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30milioni di euro (Fonte: Italian Crowdfunding Network).

“La professione del fundraiser – afferma **Paolo Venturi**, Direttore di AICCON – sarà sempre più orientata all'imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l'accountability ma anche l'impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale”.

Il nuovo calendario formativo

Partecipare ad un corso di The Fund Raising School è un'esperienza formativa innovativa, sia dal punto di vista metodologico (non solo lezioni frontali, ma lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazione di case history) sia per l'opportunità di entrare a far parte di un network professionale utile a coloro che sono interessati ad intraprendere la professione del fundraiser.

A partire dai **corsi base per fundraiser alle prime armi**, il calendario presenta tanti corsi specialistici su IMPRESA SOCIALE, SANITÀ, CULTURA, SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING, FONDAZIONI INTERNAZIONALI, ENTI ECCLESIASTICI E RELIGIOSI.

Infine, per chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi sarà possibile ottenere il CERTIFICATO IN FUND RAISING MANAGEMENT (**XV edizione**), certificato di prestigio che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di fundraising ed il CERTIFICATO IN DIGITAL FUNDRAISING (**II edizione**), il primo ed unico certificato in Italia dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising.

“Aperte le iscrizioni ai nuovi corsi di Fund Raising School”

Secondo Welfare – 24.01.2015



Aperte le iscrizioni ai nuovi corsi di Fund Raising School

Dai percorsi per fundraisers alle prime armi fino alla formazione specialistica per chi già opera nel settore: ecco l'offerta formativa per l'edizione 2015

21 gennaio 2015 **Il fundraising è ormai un elemento imprescindibile per molti attori del terzo settore italiano** che ricorrono alla raccolta fondi, nelle sue molteplici sfaccettature e strumenti, per sostenere le proprie attività. Negli ultimi anni, in particolare, si è assistito al crescente utilizzo delle **nuove tecnologie** da parte di diverse organizzazioni, che hanno così potuto allargare il proprio bacino di donatori e avviare raccolte per finanziare progetti *ad hoc* e iniziative specifiche.

A dimostrare tale tendenza c'è senza dubbio la **crescita esponenziale delle piattaforme di crowdfunding** che, in appena quattro anni, sono passate dalle 4 del 2010 alle attuali 54, pubblicando circa 12mila progetti e raccogliendo più di 30 milioni di euro. Numeri certamente importanti che, tra l'altro, hanno spinto il Governo a ipotizzare l'inserimento dei concetti di “fundraising” e “raccolta fondi” all'interno della Riforma del Terzo Settore.

Come cambia il fundraising

Ad affollare il panorama del fundraising italiano, tuttavia, non ci sono più solamente gli attori “classici” del non profit. Di recente infatti **diversi segmenti della Pubblica Amministrazione**, dovendo individuare nuove modalità per realizzare progetti di pubblica utilità privi di risorse, **hanno avviato proprie raccolte fondi** sviluppando, tra l'altro, strade particolarmente innovative. Il Comune di **Bologna**, ad esempio, in ottobre ha chiuso la raccolta fondi – che ha sfondato quota 300mila euro - per la ristrutturazione del Portico di San Luca, mentre il Comune di **Milano** ha scelto di creare una piattaforma di civic crowdfunding per sostenere proposte più innovative provenienti dai cittadini. Chi si cimenta col fundraising ad oggi si trova quindi di fronte a **sfide sempre nuove e impegnative sia sul fronte degli strumenti che degli attori** interessati ad operare in tale ambito. Dal 1999 **The Fund Raising School** - scuola di raccolta fondi promossa da AICCON - offre un'ampia gamma di corsi che mirano a fornire strumenti e competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali di enti non profit, pubblici e privati. In questo contesto sempre più complesso, l'avvio della **nuova edizione della scuola rappresenta quindi un'opportunità interessante** per chi opera, o vorrebbe operare, nel mondo del fundraising italiano.

L'offerta formativa per l'edizione 2015

I corsi di Fund Raising School garantiscono un'**esperienza formativa innovativa**, sia dal punto di vista metodologico (non solo lezioni frontali ma anche lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazione di case history) sia per l'opportunità di entrare a far parte di un **network professionale** utile a coloro che svolgono, o sono interessati ad intraprendere, la professione del fundraiser. In calendario per l'edizione 2015 ci sono **corsi base per fundraiser alle prime armi**, ma anche molti **corsi specialistici** su diverse tematiche: impresa sociale, sanità, cultura, social media e crowdfunding, fondazioni internazionali, enti ecclesiastici e religiosi. Chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi potrà ottenere il **Certificato di Fundraising Management** - giunto quest'anno alla sua XV edizione – e conseguire in tal modo competenze, conoscenze e strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di fundraising. Particolarmente interessante è anche la possibilità di conseguire il **Certificato in Digital Fundraising**, primo ed unico certificato in Italia dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising. “La professione del fundraiser – ha affermato **Paolo Venturi**, Direttore di AICCON, presentando la nuova proposta formativa – sarà sempre più orientata all'imprenditorialità, per questo è fondamentale **associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie** assumendo come prospettiva non solo l'accountability ma anche l'impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo valore sociale”.

“Fundraising: la leva dell’innovazione”

Ilmediano.it – 25.01.2015

ilmediano.it
l'informazione online

Fundraising: "la leva dell'innovazione"

25/01/2015

Il fund raising è un'espressione inglese che vuol dire letteralmente "raccolta fondi". Il verbo "to raise", oltre che raccogliere, vuol dire anche aumentare, sollevare, coltivare. Mai espressione fu più appropriata allora, poiché l'obiettivo principale è quello di trovare le risorse monetarie necessarie per sostenere un'idea senza finalità di lucro. Il fundraising è nato, infatti, nell'azione delle organizzazioni non profit e si è poi espanso in vari contesti, anche perdendo la sua iniziale vocazione "no profit". I dati Istat confermano che il fundraising oltre ad essere elemento basilare per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane, è diventato uno strumento chiave anche per la Pubblica Amministrazione. L'esigenza di nuovi modelli di sostenibilità è emergente in svariati contesti, primi fra tutti la cultura, la sanità, le imprese sociali e le amministrazioni; scenari nei quali questa strategia diventa a tutti gli effetti una modalità di co-produzione di valore sociale. Di recente creazione è una piattaforma di raccolta fondi tutta italiana "Worth Wearing": una piattaforma online per creare magliette on demand a costo zero e sostenere le proprie idee. L'idea è quella di creare t-shirt stampate, rigorosamente biologiche e sostenibili, dove il must è un'idea di cambiamento, una frase, un messaggio da condividere. Appare evidente la domanda e la centralità di una figura professionale in grado di implementare questa strategia. Il fundraiser oltre a dover ben conoscere tutte le modalità di raccolta fondi - tra cui marketing diretto, telemarketing, e-mailing, web marketing, faccia a faccia - deve essere in grado di gestire le relazioni con il donatore e competente nella gestione dei database. In effetti, ad oggi, le fondamenta del fundraising sono le piattaforme tecnologiche e le nuove ICT (Information and Communication Technology), indispensabili non solo per aumentare la fruibilità del servizio e il numero di potenziali donatori, ma anche per ridurre i costi di accesso. Presso l'Università di Bologna ha sede la prima scuola italiana di raccolta fondi, The Fund Raising School, promossa dall'area Alta Formazione di AICCON (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit). Inutile sottolineare come con l'evoluzione tecnologica e la crescente attitudine delle persone all'acquisto in internet, il fundraising online diventa decisamente l'aspetto più rilevante. Costola "commerciale" del fenomeno sin qui descritto è il "crowdfunding", che significa letteralmente "finanziamento della folla". In questo caso si parla di fondi destinati, non più unicamente a scopo di beneficenza o senza fini di lucro, ma a progetti creativi, venture capitalist, start-up, progetti imprenditoriali o micro-prestiti. Non c'è modo più veloce ed efficace di internet per raggiungere le folle, ed è questo il bacino in cui stanno spopolando questi siti in cui chiunque può pubblicare e condividere un'idea, dettagliandola nelle caratteristiche pratiche e nell'aspetto finanziario, chiedendo a chiunque di contribuire. Nella maggior parte dei casi chi finanzia, con somme minime (anche 1 euro), non ottiene nulla in cambio, a meno che la piattaforma non preveda una forma di ricompensa o addirittura di condivisione del progetto. Su Crowdfunding-Italia, chi presenta un progetto ha l'obbligo di impostare almeno due premi di donazione per due diverse soglie e il tempo massimo per raccogliere fondi, prima che venga eliminato dalla piattaforma, è di 90 giorni. Moltissimi i progetti e le idee che hanno trovato realizzazione grazie a questo sito, due tra tante l'apertura di un Social Market a Milano in un locale confiscato alla mafia e la costruzione di un Centro Comunitario di Salute ad Accra in Ghana. Attualmente online c'è l'organizzazione del "1° Festival della musica napoletana in crociera".

“Terzo settore. Cresce il fundraising, un mestiere difficile da imparare.”

La Difesa del Popolo – 26.01.2015

la Difesa^{del popolo}
SETTIMANALE DIOCESANO DI PADOVA

Terzo settore. Cresce il fundraising, un mestiere difficile da imparare

Negli anni Novanta e Duemila, solo organizzazioni di grandi dimensioni impegnate nei temi del sociale, disponevano di apporti professionali. Oggi, cresce sempre più la domanda sia nel settore pubblico sia nel non profit di avvalersi di figure professionali qualificate che possano gestire le politiche attinenti al sociale, garantendo un alto livello di competenze

26/01/2015

Se c'è un settore che in Italia continua a crescere, nonostante la crisi economica che ancora imperversa, è quello del “fundraising”. Nella sua accezione più classica, quella importata vent'anni fa dagli Stati Uniti, comprende oltre le attività specifiche di raccolta fondi, anche quelle di marketing e comunicazione, essenziali per la promozione e lo sviluppo sul mercato di un'impresa. Negli anni Novanta e Duemila, solo organizzazioni di grandi dimensioni impegnate nei temi del sociale, disponevano di apporti professionali per il “fundraising”. Oggi, cresce sempre più la domanda dei soggetti del settore pubblico e soprattutto del non profit di avvalersi di figure professionali qualificate che possano gestire le politiche attinenti al sociale, garantendo un alto livello di competenze di carattere multidisciplinare, insieme all'uso degli strumenti messi a disposizione dalla tecnologia, come le piattaforme e le strategie legate alle nuove Ict, indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Il corso alla Federico II patrocinato dalla fondazione Con il Sud. Questa esigenza ha fatto divenire il “fundraising” una materia universitaria, da apprendere ad alti livelli. Scadono il 13 febbraio le domande per partecipare alla quarta edizione del corso di perfezionamento in politiche e strategie di “fundraising”, promosso dal dipartimento di scienze politiche dell'università Federico II di Napoli con il patrocinio della fondazione Con il Sud. Il corso, che avrà una durata annuale, si rivolge a tutti coloro che intendono lavorare nel mondo del non profit o delle pubbliche amministrazioni come “fundraiser”, consulenti di “fundraising”, direttori o responsabili di marketing e comunicazione per organizzazioni non profit, ong ed enti pubblici. The “fundraising” school. Presso l'università di Bologna, sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori “fundraiser” italiani, l'area Alta formazione di Aicon (Associazione Italiana per la promozione della cultura della cooperazione e del non profit), promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati. A partire dai corsi base per “fundraiser” alle prime armi, il calendario presenta corsi specialistici su impresa sociale, sanità, cultura, social media e “crowd-funding” (dalle quattro attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12 mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro), Fondazioni internazionali, enti ecclesiastici e religiosi. Per chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi, è possibile ottenere il certificato in “Fundraising management”, che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di “fundraising” ed il certificato in “Digital fundraising”, l'unico certificato in Italia dedicato ai “fundraiser” che vogliono specializzarsi in strategie digitali.

“Luci accese sul nuovo fundraising.”

ETicaNews – 26.01.2015



AICCON lancia i corsi 2015 su tecniche di raccolta fondi

Luci accese sul nuovo fundraising

26 gen 2015

Da mezzo solidaristico legato alla generosità di uno o più “magnati” a strumento cardine del finanziamento di welfare e non profit. Il fundraising alle prese con le sfide della contemporaneità nell’offerta formativa della The Fund Raising School, promossa da Aiccon

Ne è passato di tempo da quando il fundraising veniva concepito come mezzo solidaristico legato alla generosità di uno o più “magnati”. I cambiamenti strutturali dell’economia e della società, cui abbiamo appena iniziato ad assistere, hanno infatti determinato una nuova concezione della cosiddetta vecchia “raccolta fondi”, diventata oggi un mezzo aperto e condiviso in grado di sostenere iniziative e progetti di pubblica utilità non solo per le non profit, ma anche e soprattutto per le imprese sociali e le pubbliche amministrazioni. Sharing economy, imprenditorialità diffusa, nuove tecnologie e necessità di sostenibilità del welfare sono solo alcuni dei propulsori di tali trasformazioni, che hanno portato alla ribalta l’ormai consolidata realtà del crowdfunding: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro. Con questa prospettiva The Fund Raising School, la scuola italiana di raccolta fondi 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, ha presentato nei giorni scorsi i propri corsi 2015 dedicati a questo tema: attraverso lezioni frontali, lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazioni di case history la scuola mira a diffondere le tecniche di raccolta fondi con approfondimenti verticali dedicati a impresa sociale, sanità, cultura, fondazioni internazionali ed enti ecclesiastici e religiosi. Ulteriori informazioni sul sito della scuola.

“Diventare professionisti della raccolta fondi a Forlì”

ForlìToday – 27.01.2015

"Diventare professionisti della raccolta fondi a Forlì"

27 gennaio 2015

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 - Scuola di Economia, Management e Statistica sede di Forlì - sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco e con il contributo dei maggiori fundraiser italiani - promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati. Il fundraising rappresenta ormai un elemento chiave non solo per le oltre 300mila organizzazioni non profit italiane (Fonte: Istat) ma anche per la Pubblica Amministrazione sempre più impegnata nel costruire nuovi progetti con i cittadini e per le Imprese Sociali che - secondo i dati dell'ultimo rapporto di Iris Network - possono contare su oltre 540 mila addetti che operano a favore di 5 milioni di beneficiari, generando un valore della produzione che supera i 10 miliardi di euro. Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi "mirate e personalizzate", dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser. Di fronte a questo scenario occorre una visione della raccolta fondi capace di attivare una pluralità di strumenti, come le piattaforme tecnologiche e le strategie legate alle nuove ICT oggi indispensabili per ridurre i costi di accesso e aumentare notevolmente le possibilità di contatto. Un esempio è la crescita delle piattaforme di crowdfunding: dalle 4 attive nel 2010, oggi sono 54 le piattaforme che hanno pubblicato circa 12mila progetti e raccolto più di 30 milioni di euro. "La professione del fundraiser - afferma Paolo Venturi, Direttore di AICCON - sarà sempre più orientata all'imprenditorialità, per questo è fondamentale associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l'accountability ma anche l'impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale".

IL NUOVO CALENDARIO FORMATIVO

Partecipare ad un corso di The Fund Raising School è un'esperienza formativa innovativa, sia dal punto di vista metodologico (non solo lezioni frontali, ma lavori di gruppo, laboratori, testimonianze, presentazione di case history) sia per l'opportunità di entrare a far parte di un network professionale utile a coloro che sono interessati ad intraprendere la professione del fundraiser. A partire dai corsi base per fundraiser alle prime armi, il calendario presenta tanti corsi specialistici su IMPRESA SOCIALE, SANITÀ, CULTURA, SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING, FONDAZIONI INTERNAZIONALI, ENTI ECCLESIASTICI E RELIGIOSI. Infine, per chi intende svolgere un percorso formativo di eccellenza nella raccolta fondi sarà possibile ottenere il CERTIFICATO IN FUND RAISING MANAGEMENT (XV edizione), certificato di prestigio che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di fundraising ed il CERTIFICATO IN DIGITAL FUNDRAISING (II edizione), il primo ed unico certificato in Italia dedicato ai fundraiser che vogliono specializzarsi in strategie digitali per il fundraising.

“Ripartono i corsi per diventare fundraiser”

La Voce – 28.01.2015

MERCOLEDÌ
28. GENNAIO 2015 L'AVOCE

SCUOLA DI ECONOMIA

Formazione/2 Ripartono i corsi per diventare Fundraiser

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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 - Scuola di Economia, Management e Statistica sede di Forlì - sotto la direzione scientifica di Pier Luigi Sacco - promuove dal 1999 corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati. Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni le istituzioni pubbliche e private stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi “mirate e personalizzate”, dove centrale è la figura del fundraiser. Questo cambiamento è osservabile oltre che nel settore non profit anche nella cultura, nella sanità e nelle imprese sociali: veri e propri cantieri che necessitano di nuovi modelli di sostenibilità e di nuovi fundraiser. Il calendario dei corsi su www.fundraisingschool.it.



Febbraio 2015 - n.02

IL DIRETTORE DI AICCON

Manager del fundraising? Ora servono imprenditori

«Manca la cultura del rischio»

 aiccon.it

La diffusa incertezza ha mutato tanto le aspettative, quanto le abitudini dei donatori che diventano spesso nuovi consumatori (questo effetto lo si legge nel crescente numero di organizzazioni che stanno incorporando fette consistenti di attività produttive: il 33% delle Onp è market oriented). Nonostante ciò, strutturare nella propria organizzazione un'area di fundraising o avviare strategie di coinvolgimento di potenziali donatori sono scelte che nascono sempre dentro un contesto emergenziale. Oggi occorre fare un passo in più. Se il fine dell'azione di fundraising è quello di essere strumento per co-produrre valore sociale allora la managerialità non basta, è necessaria una cultura sempre più imprenditoriale cioè una tensione a prendersi dei rischi e a innovare. Occorre passare dalla logica della performance a quella dell'impatto sociale inteso come capacità di generare cambiamenti e trasformatio-



ni sociali positive. Sono almeno tre i vettori di questo cambiamento.

Il cambiamento dell'oggetto: il fundraising contribuisce a co-produrre beni e servizi rivolti non solo a soggetti svantaggiati o in situazione di emergenza, ma rappresenta un "asset" per molti beni meritori e beni comuni che sono alla base del nostro benessere (ricerca scientifica, servizi alla persona, patrimonio artistico).

Il cambiamento del soggetto: la cultura del dono in questo senso ha una valenza educativa: chi partecipa (donando) si lega a qualcosa che lo gratifica e a cui si appassiona e lo cambia.

Il cambiamento del modello: donare significa alimentare un nuovo paradigma di sviluppo. Un paradigma che si alimenta dal basso, capace di generare iniziative che diversamente non potrebbero esistere (basti pensare alla crescente rilevanza del crowdfunding e alle potenzialità del personal fundraising).

– Paolo Venturi

“Come raccogliere (tante) piccole donazioni per grandi idee”

Il Venerdì di Repubblica – 20.02.2015

il venerdì

di Repubblica

20 febbraio 2015



COME RACCOGLIERE (TANTE) PICCOLE DONAZIONI PER GRANDI IDEE



Ha consentito a Barack Obama di racimolare tra i propri sostenitori

500 milioni di dollari per la sua campagna elettorale. Ha permesso al Comune di Bologna di raccogliere più di 300 mila euro per il restauro del Portico di San Luca. Il **crowdfunding**, micro-finanziamento dal basso, in cui numerose persone sostengono via web una stessa iniziativa con tante piccole donazioni, può essere un'opportunità straordinaria di raccolta fondi. Soprattutto per le piccole organizzazioni non profit: presentare un progetto attraverso apposite piattaforme in rete consente di raggiungere a basso costo un pubblico molto vasto.

Il segreto sta nel proporre la propria iniziativa in modo dettagliato, concreto (in cosa consiste, quanti soldi servono, entro che data) e far conoscere con estrema trasparenza l'associazione e le sue finalità. Si creano così legami di fiducia con una miriade di piccoli donatori, da rafforzare in seguito comunicando quel che si fa con il ricavato. Uno dei siti più accreditati, ad esempio, è *retedeldono.it*, che propone «buone cause» sociali da qualche migliaio di euro.

Oggi in Italia esistono 54 piattaforme di *crowdfunding*, con sede per lo più al Nord, Milano in testa (nel Centro ce ne sono

E la parte del leone l'hanno fatta le iniziative sociali (63 per cento). Il fenomeno è decisamente in crescita: costa meno del servizio postale, non impone i problemi di privacy di un indirizzario mail e, in fase di crisi economica, rende preziose anche donazioni minime, perché quel che conta è che sono tante.

A insegnare come utilizzare al meglio il *crowdfunding* sono i corsi (a pagamento) di Aiccon, centro studi non profit promosso dall'Università di Bologna: il corso base sui *Principi e le tecniche di fundraising* (23-25 marzo) ha una sezione sul tema. E un corso specialistico su *Social media e crowdfunding per il non profit* si terrà il 5-6 novembre. Varie proposte sono su *fundraisingschool.it*.

■ VOLONTARI IN CLASSE

Sensibilizzare i ragazzi all'importanza della solidarietà verso i coetanei meno fortunati: è tra gli obiettivi della Fondazione Mission Bambini che a richiesta organizza, nelle scuole di Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna, Lazio e Campania, incontri con i propri volontari, che raccontano la loro esperienza nel Sud del mondo (*missionbambini.org/progetto-scuole*).

■ UNO PSICOLOGO PER IL WEEKEND

Si chiama *Urgenza psicologica* il servizio offerto dalla Croce Rossa il sabato e la domenica, a Milano, quando l'assistenza pubblica si riduce.

Fundraising e cooperative sociali: a scuola di reperimento fondi

· IN OPPORTUNITÀ



Per opportuna conoscenza delle nostre cooperative sociali diffondiamo questo comunicato dell'Associazione italiana per la promozione della cultura della cooperazione e del Non profit (AICCON)

The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi 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, promuove **corsi che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati**. Si stanno aprendo nuovi spazi di azione per il fundraising ed è per questo che negli ultimi anni soprattutto le cooperative sociali stanno legando sempre di più la loro esistenza a strategie di raccolta fondi “mirate e personalizzate”, dove centrale è la figura del fundraiser. “La figura del fundraiser – afferma Paolo Venturi, Direttore di AICCON – sarà sempre più richiesta e rilevante per la sostenibilità economica delle cooperative sociali. Nasce quindi l'esigenza di associare ad una rigorosa conoscenza dei principi e delle tecniche della raccolta fondi, una maggiore competenza nel relazionarsi con il mondo della finanza e delle nuove tecnologie assumendo come prospettiva non solo l'accountability ma anche l'impatto sociale. Il fundraising diventa così uno strumento per co-produrre nuovo Valore Sociale”.

PROGRAMMA FORMATIVO

Per il 2015 The Fund Raising School prevede un CERTIFICATO DI FUND RAISING MANAGEMENT (XV edizione) dedicato alle cooperative sociali, che mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di fundraising e si ottiene partecipando a 3 corsi:

CORSO BASE Principi e Tecniche di Fundraising

23-25 marzo 2015

CORSO AVANZATO Fundraising Management

9-10 giugno 2015

CORSO SPECIALISTICO Fundraising per l'impresa sociale e la rigenerazione di Community Asset

25-26 giugno 2015

“Corso di Fund Raising per la cultura”

Emilia - Romagna Cultura – 03.2015



CORSO DI FUND RAISING PER LA CULTURA

Tipologia: Stage e altre occasioni formative

La sostenibilità della cultura italiana dipende sempre più da strategie di raccolta fondi mirate e personalizzate; per questo The Fund Raising School, la prima scuola italiana di raccolta fondi promossa da AICCON, ha ideato il Certificato in Fund Raising Management pensato anche per le organizzazioni culturali, come teatri, biblioteche, orchestre, aree archeologiche, musei pubblici e privati e gallerie d'arte. Il Certificato mira a fornire le competenze, le conoscenze e gli strumenti necessari per un'efficace gestione delle attività di fundraising e si ottiene partecipando a 3 corsi, da quello base a quello specialistico.