

CORSO BASE

Principi e Tecniche di Fundraising

Forlì, 5-6-7 aprile 2017

€ 500 + IVA

L'indispensabile formazione per ogni fundraiser.

Un percorso formativo che vi accompagnerà nella conoscenza degli strumenti indispensabili per definire la strategia di fundraising di un'organizzazione non profit.

**Partecipando a questo corso potrai ottenere il
Certificato in Fundraising Management ed il Certificato in Digital Fundraising.**

OBIETTIVI DEL CORSO

Il *Fundraiser* è oggi la figura professionale che meglio testimonia lo sviluppo del Terzo Settore in Italia. **Motivato, professionale, aggiornato, innovativo, ha una preparazione a tutto campo sulle tecniche di fundraising**, la tutela del donatore, la comunicazione, la progettualità, le strategie digitali e la gestione delle risorse umane.

Il corso Base propone un **percorso formativo completo, teorico ed esperienziale**, che fornirà al fundraiser la conoscenza degli strumenti per impostare, elaborare ed implementare le **strategie di raccolta fondi di una organizzazione non profit** di varie dimensioni, con particolare attenzione alle implicazioni sociali ed etiche del proprio lavoro.

PROGRAMMA E CONTENUTI

PRIMA GIORNATA

ORE 9.00-9.30 Registrazione Partecipanti

Ore 9.30 – 12.30

Il contesto nel quale operano oggi le ONP: le risorse necessarie

Docente: Francesca Zagni

Malgrado la difficile situazione economica ed i cambiamenti sociali sempre più veloci, il mondo del non profit è in continua crescita e le tecniche di fundraising diventano sempre più sofisticate. Il modulo offre una chiara visione del percorso dedicato alla formazione di professionisti della raccolta fondi, consapevoli del proprio ruolo, capaci di realizzare non solo una strategia di raccolta fondi multidisciplinare ma, anche, una cultura di governance e di gestione dell'organizzazione per la quale lavorano.

Ore 12.30 – 14.00 PAUSA PRANZO

Ore 14.00 – 18.00

Comunicare l'impresa sociale: la costruzione dell'identità

Docente: Girolamo Rossi

Partendo da una disamina delle principali aree funzionali della comunicazione d'impresa e da una comparazione tra le esigenze delle imprese for profit e quelle delle organizzazioni non profit, il modulo evidenzia l'utilità di una strategia che valorizzi i tratti distintivi dell'organizzazione e ne faccia emergere la personalità.

SECONDA GIORNATA

Ore 9.00 – 18.00

Strumenti e Tecniche

Docente: Cristina Delicato

Coerentemente con l'obiettivo del corso, la parte relativa alle tecniche di fundraising intende fornire ai partecipanti una conoscenza completa e aggiornata sulle metodologie e strumenti attualmente utilizzati dagli enti non profit. Evidenziandone punti di forza e di debolezza, lo scambio in aula servirà a costruire consapevolezza sull'opportunità o meno di implementare quelle modalità di raccolta fondi e relativi mezzi nelle rispettive realtà organizzative di provenienza. Il focus sul direct marketing ha lo scopo di rispondere ad un'esigenza sempre più manifesta di conoscere approfonditamente questo strumento anche in relazione alla gestione del data base e della relazione con i propri donatori.

Ore 12.30 – 14.00 PAUSA PRANZO

TERZA GIORNATA

Ore 9.00 – 12.30

Fundraising online – La rivoluzione digitale

Docente: Alberto Giusti

Il particolare contesto socio-economico che stiamo vivendo accentua l'importanza di Internet per consumatori e organizzazioni che non hanno ancora gli strumenti per orientarsi in questi mezzi di comunicazione. Ogni mese in Italia si collegano ad Internet 37 milioni di utenti e 605 milioni in Europa. In questo contesto di mercato, in cui Internet è l'unico mezzo pubblicitario in crescita, diventa fondamentale capire come strutturare il proprio piano strategico online e come progettare nuove strategie di fundraising. Il corso, a partire da una panoramica di mercato e degli strumenti disponibili, intende mettere i partecipanti in grado di strutturare il corretto piano di web marketing finalizzato alla raccolta fondi partendo dalla *personal reputation* online e dalla strutturazione dei corretti sistemi di misurazione delle attività intraprese per poter migliorare continuamente.

12.30 – 14.00 PAUSA PRANZO

14.00 – 17.00 Conclusioni a cura di Francesca Zagni

17.00 – 17.30 Consegna Attestati

DOCENTI

Cristina Delicato Responsabile Ufficio Fundraising – Campus Biomedico di Roma

Francesca Zagni Consulente strategico di Management e Fundraising

Alberto Giusti Business Angel

Girolamo Rossi Pontificia Università S. Tommaso d'Aquino - FederUnacoma

KEYNOTE DI APERTURA

Paolo Venturi Direttore di AICCON - The Fund Raising School

PER SAPERNE DI PIÙ

- [Fare fundraising](#) di Francesca Zagni, Coordinatrice del corso
- [Introduzione al corso “Principi e tecniche di Fundraising”](#)
- [Il Dono nell'Economia del Ben-Essere: riflessioni sul fundraising](#) di Paolo Venturi (AICCON)
- [“L'importanza dell'identità visiva per un'efficace strategia di fundraising”](#) di Francesca Zagni, Coordinatrice del corso