



CORSO AVANZATO Fundraising Management

Forlì, 26-27 maggio 2016

€ 275 + IVA



Strumenti per completare la cassetta degli attrezzi.

Il modulo rappresenta il naturale proseguimento del [Corso Base “Principi e Tecniche di Fundraising”](#): una volta acquisite le conoscenze di base diventa, infatti, importante saperle applicare alla propria realtà.

OBIETTIVI DEL CORSO

L'obiettivo del corso è costruire una precisa metodologia di lavoro finalizzata ad attivare in maniera efficace la raccolta fondi all'interno della organizzazione, elaborando **strategie di fundraising e piani di marketing** adeguati in relazione alle risorse, alla struttura organizzativa, al posizionamento e al contesto di riferimento (locale, nazionale o internazionale; sociale, assistenziale, sanitario, ambientale).

Il corso vuole inoltre fornire gli elementi utili per costruire un **piano di sviluppo sostenibile e realistico**, che tenga conto sia degli obiettivi economici che di quelli istituzionali e relazionali propri dell'organizzazione.

PROGRAMMA E CONTENUTI

PRIMA GIORNATA

ORE 9.00 – 13.00

LA STRATEGIA DI FUNDRAISING - *Docente: Mara Garbellini*

- *Progetti e prodotti*
- *I mercati e gli strumenti*
- *I processi: acquisition e retention*
- *Piccoli e grandi donatori, individui e imprese*

PAUSA PRANZO 13.00 – 14.30

ORE 14.30 – 18.30

- *Le persone come fattore di produzione del fundraising: i volontari e i gruppi di sostegno/interesse*
- *Comunicazione per il fundraising*
- *Esercitazioni*

SECONDA GIORNATA

ORE 9.00 – 13.00

IL PIANO DI FUNDRAISING - Docente: Catia Drocco

Attraverso il racconto di due organizzazioni saranno approfonditi:

- *Il concetto di identità come punto di partenza necessario e mai scontato*
- *Il piano di fundraising integrato con il piano di sviluppo dell'ONP*
- *Gli step operativi per arrivare a definire un piano di fundraising*

PAUSA PRANZO 13.00 – 14.00

ORE 14.00 – 16.00

- *Esercitazione*

ORE 16.00 – 17.30

- *Conclusioni a cura di **Paolo Venturi**, Direttore di AICCON*
- *Consegna attestati di partecipazione*

DOCENTI

Catia Drocco, professionista e consulente di Fundraising

Mara Garbellini, professionista e consulente di Fundraising

Paolo Venturi, Direttore di AICCON- The FundRaising School

PER SAPERNE DI PIÙ

- [**New frontiers of Philanthropy**](#) (Ed. Lester M. Salamon)
- [**Il libro del fund raising**](#) (Hank Rosso, Eugene R. Tempel, Valerio Melandri – Ed. Etas)
- [**Breakthrough thinking for Nonprofit Organisations**](#) (Bernard Ross & Clare Segal)
- [**Raggiungere l'eccellenza nel fundraising**](#) (Guy Mallabone, Ken Balmer, Valerio Melandri. Ed Maggioli)
- [**Marketing management**](#) (Philip Kotler – Ed. Parson)
- [**Introduzione al corso 1**](#) di Mara Garbellini
- [**Introduzione al corso 2**](#) di Catia Drocco



Sconti e convenzioni

- [**INFORMAZIONI UTILI**](#)
- [**ISCRIVITI AL CORSO**](#)
- [**RICHIEDI INFORMAZIONI**](#)

[**www.fundraisingschool.it**](http://www.fundraisingschool.it)

AICCON | P.le della Vittoria, 15 47121 Forlì (FC) | Tel 0543 62327 | Fax 0543 374676 |
ecofo.aiccon@unibo.it