

CORSO SPECIALISTICO

Principi e tecniche di Fundraising per gli Enti Ecclesiastici e Religiosi

Firenze, 19-20 ottobre 2016

€ 265 + IVA

Strumenti di relazione sociale per le organizzazioni di origine religiosa.

Il modulo propone una dimensione del fundraising concepita non solo come insieme di metodi di raccolta fondi, ma come modalità di comunicazione, di servizio e di presenza dialogante con la collettività.

Corso promosso dal Network Romboli Associati in partnership con The FundRaising School.

Per ulteriori informazioni è possibile visitare il sito www.religiousfundraising.it.

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso **Principi e tecniche di fundraising per gli enti ecclesiastici e religiosi** rappresenta la prima esperienza nazionale sul settore specifico delle organizzazioni a cosiddetto movente ideale. Ciò che la proposta formativa desidera approfondire è una dimensione del fundraising concepita non solo come insieme di metodi di raccolta di fondi, ma come modalità di comunicazione, di servizio e di presenza dialogante con la collettività.

Il fundraising aggiunge sempre un valore, quello della relazione. Al centro, non c'è solo la donazione, qualunque sia la sua natura, ma le persone: il donatore ed il beneficiario. Il dono infatti migliora chi dona ed aiuta chi riceve; questi due soggetti non sono due controparti ma stanno insieme sulla stessa missione (dalla stessa parte) con ruoli diversi. Fare fundraising è uno stile di vita, un cambiamento di mentalità, è divenire attivi strumenti di relazioni sociali da instaurare e coltivare nel tempo.

Ma se nel passato tutto ciò era il prodotto di impegno e buona volontà, oggi questa predisposizione e questi sentimenti non sono più sufficienti. È necessario essere preparati, formati e informati. È un'opportunità che in certi casi diviene anche professionalità e professione.

PROGRAMMA E CONTENUTI

PRIMA GIORNATA

Ore 11.00 - 13.00 Plenaria di Apertura
Economia civile e fundraising,

Relatore: dott. Paolo Venturi

Ore 13.00 – 14.30 Pausa Pranzo

Ore 14.30 – 16.30 Principi e tecniche di Religious Fundraising

Relatore: Andrea Romboli

Ore 16.30 – 16.45 Pausa caffè

Ore 16.45 – 17.30 Professione Fundraiser: la missione ed il ruolo del fundraiser insieme alla best practice che ti spiega come generare la tua squadra di fundraiser (www.professionefundraiser.it)

Relatore: Catia Drocco

Ore 17.30 – 19.00 Come sostenere i costi dello start up del fundraising negli enti ecclesiastici e religiosi

Relatore: Fabio Salvatore

19.00 – 20.00 Cena

20.30 - 22.00 Fundraising Sofà :
tre salotti dedicati a tre temi di fondamentale importanza per lo sviluppo del fundraising negli enti ecclesiastici e religiosi:

- 1) il people raising per gli enti ecclesiastici e religiosi; ospite esperto Catia Drocco
- 2) Lead Generation; ospite esperto Roger Bergonzoni
- 3) La rendicontazione sociale; ospite esperto Andrea Romboli

SECONDA GIORNATA

Ore 9.00 – 13.00 House Horgan, periodici, bollettini...costo insostenibile o grande risorsa di direct marketing per gli enti ecclesiastici e religiosi?

Relatori: Cristina Delicato e Marco Granziero

Ore 13.00 – 14.30 Pausa Pranzo

Ore 14.30 – 17.00 I potenziali grandi donatori: le fondazioni internazionali di erogazione per gli enti ecclesiastici e religiosi

Relatore: Martina Bacigalupi

Ore 17.00 - 17.30 Conclusioni

DOCENTI

Andrea Romboli, Consulente ed esperto di fundraising

Catia Drocco, professionista e consulente di fundraising

Cristina Delicato, Coordinatore Uff. Fundraising – Campus biomedico di Roma

Paolo Venturi, Direttore di AICCON – The Fundraising School

PER SAPERNE DI PIÙ

www.religiousfundraising.it

[Corso di fundraising per enti ecclesiastici e religiosi: conclusa la seconda edizione](#) /
Andrea Romboli



[Sconti e convenzioni](#)

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

www.fundraisingschool.it

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