

## CORSO BASE

### Principi e Tecniche di Fundraising

Forlì, 11-12-13 aprile 2018

€ 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 partecipante 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.

#### È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Sei un operatore di un'organizzazione non profit che vuole sviluppare attività di *fundrasing*
- Vuoi comprendere il mondo della raccolta fondi e intraprendere la carriera di *fundraiser*
- Se ricopri un ruolo decisionale all'interno dell'ente o fai parte del *board* per comprendere meglio come supportare il responsabile del *fundraising* o per dotarti di persone in grado di svolgere questa attività

#### PROGRAMMA

I GIORNATA – MERCOLEDÌ 11 APRILE

9.00 – 9.30	Registrazione partecipanti
9.30 – 10.30	<i>Keynote di apertura</i> a cura di Paolo Venturi Sul dono e la condivisione
10.30 – 13.00	<i>Cristina Delicato</i> Ritratto del Terzo settore in un quadro di riforma <ul style="list-style-type: none"><li>• Definizioni</li><li>• Il contesto in cui si opera</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Governance, vision e mission</i></li> </ul> <p><b>L'ABC: cosa serve per partire (I parte)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il ciclo del <i>fundraising</i></li> <li>• Donatori in Italia: individui e imprese</li> <li>• Scenario di riferimento: qualche numero</li> </ul>
13.00 – 14.30	<i>Pausa pranzo</i>
14.30 – 18.00	<p><i>Catia Drocco</i></p> <p><b>L'ABC: cosa serve per partire (II parte)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Come si inserisce il <i>fundraiser</i> nell'organizzazione e cosa fa tutto il giorno?</li> <li>• L'identità dell'organizzazione: dalla <i>mission</i> alla buona causa, passando per il piano di sviluppo strategico, come presupposti imprescindibili per il <i>fundraising</i></li> <li>• Esercitazioni e <i>case history</i></li> </ul>

## II GIORNATA – GIOVEDÌ 12 APRILE

9.00 – 13.00	<p><i>Cristina Delicato</i></p> <p><b>Strumenti e tecniche di <i>fundraising</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Approfondimento del ciclo del <i>fundraising</i>: <i>database</i>, valore del donatore e analisi</li> <li>• L'importanza della pianificazione</li> <li>• La comunicazione <i>fundraising oriented</i></li> </ul>
13.00 – 14.30	<i>Pausa pranzo</i>
14.30 – 16.00	<p><i>Cristina Delicato</i></p> <p><b>Strumenti e tecniche di <i>fundraising</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le tecniche di raccolta fondi verso gli individui: strumenti e canali</li> <li>• Accenni di <i>corporate fundraising</i>: approccio e tipologie di collaborazione</li> </ul>
16.00 – 18.30	<p><i>Roger Bergonzoli</i></p> <p><b><i>Direct mailing</i>: case history di successo</b></p>

## III GIORNATA – VENERDÌ 13 APRILE

9.00 – 13.00	<p><i>Alberto Giusti</i></p> <p><b><i>Digital fundraising</i> (I parte)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenzialità del <i>digital fundraising</i></li> <li>• Fondamenti di comunicazione <i>online</i></li> </ul>
13.00 – 14.00	<i>Pausa pranzo</i>
14.00 – 15.00	<p><i>Alberto Giusti</i></p> <p><b><i>Digital fundraising</i> (II parte)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CRM e gestione <i>database</i> per il <i>fundraising</i></li> </ul>

15.00 – 17.00	<i>Francesca Zagni</i> <b>Laboratorio e conclusioni</b>
---------------	--

## AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- conoscerai il significato di *fundraising* e il panorama in cui si inseriscono le attività di raccolta fondi;
- comprenderai il ciclo del *fundraising* e cosa serve per partire;
- avrai la panoramica delle tecniche di raccolta fondi e inizierai a costruire la cassetta degli attrezzi indispensabili per la tua organizzazione;
- conoscerai le potenzialità del mondo digitale e degli strumenti *online* per la raccolta fondi.

## DOCENTI

**Cristina Delicato** Responsabile Ufficio Fundraising – Campus Biomedico di Roma

**Catia Drocco** Studio Romboli Associati

**Roger Bergonzoli**, Fondazione Santa Rita da Cascia

**Alberto Giusti** Business Angel

**Francesca Zagni** EUConsult Italia

## KEYNOTE DI APERTURA

**Paolo Venturi** Direttore AICCON - The Fund Raising School

AICCON- The FundRaising School | P.le della Vittoria, 15 47121 Forlì (FC) | Tel 0543 62327  
[ecofo.aiccon@unibo.it](mailto:ecofo.aiccon@unibo.it) | [www.fundraisingschool.it](http://www.fundraisingschool.it)