

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">• Definizioni• Il contesto in cui si opera

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

II GIORNATA – GIOVEDÌ 12 APRILE

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

III GIORNATA – VENERDÌ 13 APRILE

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

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

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 | www.fundraisingschool.it