

# THE FUND RAISING SCHOOL

*Calendario Corsi 2018*

***Dal 1999  
crediamo nel fundraising  
per generare  
innovazione sociale***

The FundRaising School, nata dalla volontà di AICCON,  
la prima scuola italiana specializzata sulla raccolta fondi.

 **aiccon**  
alta formazione



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

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

*“La forza del dono non sta nella cosa donata o nel quantum donato ma nella speciale cifra che il dono rappresenta per il fatto di costituire una **relazione** tra persone. Il **valore sociale del dono** è quello di offrire alle persone delle occasioni reali di coinvolgimento a tal punto che queste mettono a disposizione parte delle loro risorse affinché ciò a cui tengono, esista. Il **Fundraising** in questo senso è un **mezzo** attraverso il quale la persona, attraverso la propria donazione (intesa come partecipazione che nasce dal DONO), co-produce Valore Aggiunto e innovazione sociale.”*

*Prof. Stefano Zamagni,  
Università di Bologna, Presidente Commissione Scientifica AICCON*



# LA PRIMA SCUOLA ITALIANA DI RACCOLTA FONDI

The FundRaising School dal 1999 si dedica alla **professionalizzazione** di chi decide di addentrarsi per la prima volta nel complesso settore della raccolta fondi e **accompagna** in un percorso di crescita e specializzazione chi già conosce il *fundraising*, ma ha la necessità di colmare lacune teoriche e pratiche per stare al passo con un contesto che evolve velocemente.

The FundRaising School è stata **la prima scuola italiana** specializzata sulla raccolta fondi, nata dalla volontà di **AICCON**. Ogni percorso formativo può avvalersi di un contesto di forte realtà e concretezza, dato dall'esperienza e dalla professionalità dei docenti della scuola.

The FundRaising School è certa che grazie alle numerose **testimonianze** che entrano in aula, ai **casi studio** di portata nazionale e internazionale e alle **conoscenze** di chi vive tutti i giorni il senso del *fundraising*, si possa essere in grado di costruire con **passione e autenticità** una visione sempre più professionale e rinnovata del Terzo settore.

## OFFERTA FORMATIVA



### CORSI A CATALOGO

Un catalogo completo, da principi e tecniche di base a temi specialistici.



### CERTIFICATI

La convenienza di un percorso annuale costruito sulle tue esigenze.



### FORMAZIONE PERSONALIZZATA

Pacchetti formativi su misura per la tua organizzazione, i suoi bisogni e le competenze dei suoi dipendenti.

## CORSI BASE

### PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

BERTINORO (FC), 11-13 APRILE 2018

## CORSI AVANZATI

### IL PIANO STRATEGICO PER IL FUNDRAISING

Management e strumenti per costruire  
una strategia di successo

FORLÌ, 24-25 MAGGIO 2018

### LA CAMPAGNA DI FUNDRAISING

Dall'ideazione all'implementazione

FORLÌ, 13-14 GIUGNO 2018

## CORSI SPECIALISTICI

### CULTURA E FUNDRAISING

FORLÌ, 20-21 SETTEMBRE 2018

### SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING

FORLÌ, 27-28 GIUGNO 2018

### FUNDRAISING PER L'IMPRESA SOCIALE

FORLÌ, 25-26 OTTOBRE 2018

### FUNDRAISING CON LE FONDAZIONI INTERNAZIONALI

ROMA, 29 OTTOBRE 2018

### FUNDRAISING E IMPATTO SOCIALE

FORLÌ, 8-9 NOVEMBRE 2018

### FUNDRAISING PER LE ORGANIZZAZIONI SPORTIVE

FORLÌ, 29-30 NOVEMBRE 2018

## LAB

### OFFICINA 5X1000

BOLOGNA, 23 MARZO 2018

### LASCITI

FORLÌ, 15 GIUGNO 2018

### AD WORDS E GOOGLE AD GRANTS PER IL NON PROFIT

FORLÌ, 29 GIUGNO 2018

### INBOUND MARKETING PER LE ORGANIZZAZIONI NON PROFIT

BOLOGNA, 15 NOVEMBRE 2018

## CORSI in COLLABORAZIONE

### PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING PER GLI ENTI ECCLESIASTICI E RELIGIOSI

ROMA, 26-27 SETTEMBRE 2018



# CALENDARIO 2018

	Officina 5x1000	23 marzo	Bologna
	Principi e Tecniche di Fundraising	11-13 aprile	Bertinoro
	Il piano strategico per il fundraising	24-25 maggio	Forlì
	La campagna di fundraising	13-14 giugno	Forlì
	Lasciti	15 giugno	Forlì
	Social Media e Crowdfunding per il non profit	27-28 giugno	Forlì
	Ad Words e Google Ad Grants per il non profit	29 giugno	Forlì
	Cultura e fundraising	20-21 settembre	Forlì
	Principi e tecniche di Fundraising per gli Enti Ecclesiastici e Religiosi	26-27 settembre	Roma
	Fundraising e impresa sociale	25-26 ottobre	Forlì
	Fundraising con le fondazioni internazionali	29 ottobre	Roma
	Fundraising e impatto sociale	8-9 novembre	Forlì
	Inbound marketing per le organizzazioni non profit	15 novembre	Bologna
	Fundraising per le organizzazioni sportive	29-30 novembre	Forlì



# Corso BASE

## PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

Bertinoro, 11-13 aprile 2018

€ 500 + IVA

***L'indispensabile formazione per ogni fundraiser***

Un percorso formativo che vi accompagnerà nel mondo della raccolta fondi, fornendovi le precondizioni e una panoramica degli strumenti indispensabili per intraprendere la strada per diventare *fundraiser*.

CERTIFICATO  
FUNDRAISING  
MANAGEMENT

CERTIFICATO  
DIGITAL  
FUNDRAISING



# Corsi AVANZATI

## IL PIANO STRETEGICO PER IL FUNDRAISING

Forlì, 24-25 maggio 2018

€ 275 + IVA

***Management e strumenti per costruire una strategia di successo***

Come garantire la sostenibilità della propria organizzazione? Come inserire le attività di raccolta fondi in quadro strategico più ampio? Come pianificare la propria strategia?

CERTIFICATO  
FUNDRAISING  
MANAGEMENT

CERTIFICATO  
DIGITAL  
FUNDRAISING

## LA CAMPAGNA DI FUNDRAISING

Forlì, 13-14 giugno 2018

€ 275 + IVA

***Dall'ideazione all'implementazione***

Quali sono i primi passi per lanciare una campagna di raccolta fondi? Come scegliere i canali e gli strumenti idonei per veicolare il tuo messaggio? Due giornate per comprendere le diverse tipologie e strutturare una campagna di fundraising dalla A alla Z.

CERTIFICATO  
FUNDRAISING  
MANAGEMENT

CERTIFICATO  
DIGITAL  
FUNDRAISING



# Corsi SPECIALISTICI

## SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING PER IL NON PROFIT

Forlì, 27-28 giugno 2018

€ 250 + IVA

### *Strategie e strumenti per la raccolta fondi online*

Come utilizzare i *social media* efficacemente per la raccolta fondi?  
Come si costruisce una campagna di *crowdfunding* di successo?  
Un corso che vi accompagnerà nel mondo del *digital fundraising*.

CERTIFICATO  
DIGITAL  
FUNDRAISING

---

## CULTURA E FUNDRAISING

Forlì, 20-21 settembre 2018

€ 250 + IVA

### *Strumenti di sostenibilità per le organizzazioni culturali e creative*

Il corso si propone di fornire strumenti, spunti e stimoli al cambiamento delle organizzazioni non profit culturali per una progettazione di lungo termine, strategica e socialmente ancorata.

---

## FUNDRAISING PER L'IMPRESA SOCIALE

Forlì, 25-26 ottobre 2018

€ 250 + IVA

### *Piani di sostenibilità per progetti comunitari*

Il corso si propone di identificare e strutturare le azioni necessarie al fine di definire il piano di sostenibilità per un'impresa sociale.

---

## FUNDRAISING CULTURALE CON LE FONDAZIONI INTERNAZIONALI

Roma, 29 ottobre 2018

€ 400 + IVA\*

(\*Quota agevolata per chi ha già conseguito il Certificato in FundRaising Management: € 300 + IVA)

### *Intercettare finanziamenti all'estero*

Il corso aiuta i fundraiser a guardare oltre i confini, a individuare e saper cogliere le opportunità offerte a livello internazionale per il finanziamento di progetti dal forte valore sociale aggiunto.

---

## FUNDRAISING E IMPATTO SOCIALE

Forlì, 8-9 novembre 2018

€ 250 + IVA

### *Strumenti di valutazione per la raccolta fondi*

Il modulo fornisce ai partecipanti gli strumenti e le conoscenze per valutare (letteralmente “dare valore”) l’impatto delle proprie attività sulla comunità e comunicarle agli *stakeholder*.

---

## FUNDRAISING PER LE ORGANIZZAZIONI SPORTIVE

Forlì, 29-30 novembre 2018

€ 250 + IVA

### *Strategie di sostenibilità e strumenti di raccolta fondi per lo sport*

Il modulo si propone di fornire strumenti utili per programmare ed elaborare strategie dedicate alla raccolta fondi all’interno del mondo dello sport.

## CORSI IN COLLABORAZIONE

### PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING PER GLI ENTI ECCLESIASTICI E RELIGIOSI

26-27 settembre 2018

€ 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.





## **OFFICINA 5X1000**

**Bologna, 23 marzo 2018**

€ 150 + IVA

Una giornata intensiva per ideare, pianificare e gestire la campagna 5 per Mille della tua organizzazione.

---

## **LASCITI**

**Forlì, 15 giugno 2018**

€ 150 + IVA

Una giornata intensiva per acquisire competenza e consapevolezza rispetto a questo strumento spesso giudicato erroneamente “non accessibile”.

---

## **ADWORDS E GOOGLE AD GRANTS PER IL NON PROFIT**

**Forlì, 29 giugno 2018**

€ 150 + IVA

Google Ad Grants rende più semplice agli utenti fare donazioni per la tua causa. Se è più facile donare, gli utenti saranno più propensi a farlo. Una giornata intensiva per comprendere lo strumento e gestirlo.

---

## **INBOUND MARKETING PER LE ORGANIZZAZIONI NON PROFIT**

**Bologna, 15 novembre 2018**

€ 150 + IVA

Una giornata per comprendere le tecniche per attrarre e ottenere nuovi donatori online.

# CERTIFICATI

## Cerchi un percorso completo e continuativo?

In oltre 18 anni al servizio della formazione dei *fundraiser*, The FundRaising School ha visto emergere nuove esigenze e necessità formative. Per questo ha progettato **2 percorsi differenti e personalizzabili**, rivolti a chi vuole intraprendere la carriera del *fundraiser* e a chi vuole consolidare le proprie competenze.

I certificati ti permettono di **partecipare a 3 corsi** attraverso un percorso graduale capace di fornire la conoscenza dei fondamenti del *fundraising* e una formazione specializzata sul tema di maggiore interesse per la tua organizzazione!

**Il Certificato conviene:** iscrivendoti a questo percorso, avrai il corso specialistico in regalo!

**Quota di iscrizione: € 850+IVA**

*Le iscrizioni ai certificati devono essere versate in un'unica soluzione. La quota è già comprensiva di sconto non cumulabile con altri.*

## Vuoi ottenere entrambi i certificati?




*Partecipando al **CORSO BASE**, ad entrambi i **CORSI AVANZATI** e al **CORSO SPECIALISTICO** in Social Media e Crowdfunding per il Non Profit, potrai ottenere entrambi i Certificati di The FundRaising School! Alla quota di iscrizione ad un Certificato, pari a € 850+IVA, dovrai semplicemente aggiungere € 247,50 + IVA e renderai la tua formazione ancora più completa.*

# CERTIFICATO IN FUNDRAISING MANAGEMENT

## XVIII EDIZIONE


### CORSO BASE

Principi e tecniche di Fundraising

 Bertinoro (FC)  
 11/aprile/2018  
 3 giorni

### CORSO AVANZATO

Il piano strategico per il Fundraising

 Bertinoro (FC)  
 11/aprile/2018  
 3 giorni

**OPPURE**  
La campagna di Fundraising

 Forlì  
 13/giugno/2018  
 2 giorni

### CORSO SPECIALISTICO

Uno dei corsi in programma a scelta tra:




- Social Media e Crowdfunding per il Non Profit
- Cultura e Fundraising
- Fundraising e Impatto Sociale
- Fundraising per l'Impresa Sociale
- Fundraising per le Organizzazioni Sportive
- Fundraising con le Fondazioni Internazionali

# CERTIFICATO IN DIGITAL FUNDRAISING\*

## V EDIZIONE

### CORSO BASE

Principi e tecniche di Fundraising


 Bertinoro (FC)  
 11/aprile/2018  
 3 giorni

### CORSO AVANZATO

Il piano strategico per il Fundraising

 Forlì  
 24/maggio/2018  
 2 giorni

**OPPURE**  
La campagna di Fundraising

 Forlì  
 13/giugno/2018  
 2 giorni

### CORSO SPECIALISTICO

Social Media e Crowdfunding per il Non Profit

 Forlì  
 27/giugno/2018  
 2 giorni

\* Il Certificato si può ottenere anche partecipando ad un **CORSO AVANZATO a scelta + il CORSO SPECIALISTICO Social Media e Crowdfunding per il Non Profit** per chi ha già una pregressa esperienza in ambito di strategie di raccolta fondi online. Quota d'iscrizione: € 525 + IVA

# FORMAZIONE PERSONALIZZATA

## Corsi su misura per la tua organizzazione

*The FundRaising School* mette a disposizione la sua esperienza e il suo **team di professionisti** per sviluppare **percorsi personalizzati** a partire dagli obiettivi della tua organizzazione, direttamente presso la tua sede!

I vantaggi della Formazione Personalizzata:

- un corso progettato per **rispondere alle esigenze della tua organizzazione**, tenendo in considerazione la cultura aziendale e i processi interni;
- *formazione delle risorse interne, **efficace alternativa a consulenze sul tema del fundraising***;
- **accreditamento e certificazione** della Scuola riconosciute come elementi distintivi e qualificanti delle realtà del Terzo settore a livello nazionale;
- **organizzazione flessibile** dei moduli presso la tua sede di lavoro;
- **il team di The FundRaising School a disposizione della tua organizzazione.**

## ***COSTRUIAMO INSIEME IL PERCORSO!***

Compila la **scheda di richiesta** sul sito della Scuola, sarai richiamato al più presto.

**Per ulteriori informazioni:**

**Giorgia Perra, tel: 0543 374675, mail: [giorgia.perra3@unibo.it](mailto:giorgia.perra3@unibo.it)**



# DOCENTI



**Martina Bacigalupi** Docente dei corsi “Cultura e Fundraising” e “Fundraising con le Fondazioni Internazionali”. Consulente fundraising, esperta di cultura e finanziamenti europei.



**Francesca Battistoni** Docente del corso “Fundraising e Impatto Sociale”. Co-fondatrice di Social Seed. Esperta di innovazione sociale si occupa di politiche per l’innovazione e per il welfare, di economia della cultura e di misurazione dell’impatto sociale.



**Roger Bergonzoli** Docente del corso “Principi e Tecniche di Fundraising”. Responsabile *fundraising* e comunicazione della Fondazione Santa Rita da Cascia onlus. Vincitore nel 2017 del premio Italian Fundraising Award come fundraiser dell’anno.



**Cristina Delicato** Docente del corso “Principi e tecniche di fundraising”. Consulente di marketing per il non profit e fundraising. Collabora con l’Università Campus Bio-Medico di Roma e altre realtà non profit.



**Catia Drocco** Docente dei corsi “Principi e tecniche di fundraising” e “Il piano strategico di Fundraising”. Promotrice del Network Romboli Associati e co-fondatrice di bSOCIAL comunicazione e fundraising.



**Cristina Duranti** Docente del corso “Fundraising con le Fondazioni Internazionali”. Coordinatrice delle attività di *grant-seeking* fundraising internazionale della Fondazione Internazionale Buon Pastore ONLUS.



**Fabrizio Farinelli** Docente dei corsi “Il piano strategico di Fundraising” e “Fundraising per le organizzazioni sportive”. Da anni si occupa di strategie online per il Non Profit, prima per Lega del Filo d’Oro poi per la Fondazione Andrea Bocelli; oggi è Presidente della Società Sportware.



**Paolo Ferrara** Docente dei corsi “Social Media e Crowdfunding per il Non Profit” e “La campagna di Fundraising”. Responsabile Comunicazione e Raccolta Fondi della Fondazione Terre des Hommes Italia.



**Mara Garbellini** Docente del corso “La campagna di Fundraising” e del LAB “Lasciti”. Da oltre 20 anni consulente, project manager e docente di fundraising per il non profit in ambito sanitario, sociale, ambientale e culturale.



**Alberto Giusti** Docente dei corsi “Social Media e Crowdfunding per il Non Profit” e “Principi e tecniche di fundraising”. Consulente strategico e docente in ambito digital. Collabora con società e ONP italiane ed estere su business modelling online, piani strategici di sviluppo e crowdfunding.



**Marianna Martinoni** Docente dei corsi “Cultura e Fundraising” e “Il piano strategico di Fundraising”. Consulente nel settore della comunicazione e del fundraising per le organizzazioni non profit, in particolare per quelle che operano nel settore culturale e nel settore socio sanitario.



**Sara Rago** Docente del corso “Fundraising e Impatto Sociale”. Coordinatrice dell’Area Ricerca presso AICCON. Co-autrice del volume “Valutare l’impatto sociale. La questione della misurazione nelle imprese sociali”.



**Andrea Romboli** Docente dei corsi “Fundraising per l’impresa sociale”, “Principi e tecniche di fundraising per gli enti ecclesiastici e religiosi” e “Fundraising per le Organizzazioni Sportive”. Fondatore del Network Romboli Associati ed amministratore Unico di bSOCIAL comunicazione e fundraising.



**Pier Luigi Sacco** Direttore Scientifico *The FundRaising School* e docente del corso “Cultura e Fundraising”. Professore di Economia della Cultura presso l’Università IULM di Milano. Consulente in ambito di politiche culturali, economia dei mercati culturali e responsabilità sociale in Italia e all’estero.



**Paolo Venturi** Direttore di The FundRaising School e di AICCON. Esperto in materia di Economia Sociale, impresa sociale e non profit.



**Francesca Zagni** Docente del corso “Principi e tecniche di fundraising”. Consulente strategico Management e Fundraising con ventennale esperienza. Docente di Fundraising e Marketing Sociale presso l’Università S. Tommaso d’Aquino (Angelicum).



**Stefano Zamagni** Professore di Economia politica all’Università di Bologna. Adjunct Professor of International Political Economy alla Johns Hopkins University, Bologna Center. Presidente della Commissione Scientifica di AICCON.



**Flaviano Zandonai** Docente del corso “Fundraising per l’impresa sociale”. Docente e ricercatore nel settore non profit e dell’impresa sociale presso Euricse. Segretario Generale di Iris Network, la rete degli istituti di ricerca sull’impresa sociale.



# INFORMAZIONI

## MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Per iscriversi, compilare la scheda di iscrizione online disponibile sul sito

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

I corsi sono a **numero chiuso**, pertanto l'iscrizione si intende perfezionata solo con il versamento della quota che dovrà avvenire entro 7 giorni dall'iscrizione.

Le condizioni contrattuali sono disponibili sul sito [www.fundraisingschool.it](http://www.fundraisingschool.it)

## SCONTI SULLA QUOTA D'ISCRIZIONE AI SINGOLI CORSI

**Sconto 10%:**

- per chi ha già partecipato ai nostri corsi
- Soci AICCON
- Cooperative aderenti a Confcooperative, Legacoop e AGCI
- Tre o più persone appartenenti alla stessa organizzazione
- Organizzazioni aderenti al Forum Terzo Settore
- Organizzazioni Socie IID ed a quelle facenti parti di IO DONO SICURO
- Studenti Universitari
- Soci ASSIF

**I corsi di The FundRaising School sono finanziabili con voucher FON.COOP**

Per ulteriori informazioni: [www.foncoop.coop](http://www.foncoop.coop); numero verde 800912429

## ATTESTATO

Al termine dei corsi verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

## CONTATTI

**The FundRaising School**

c/o Università di Bologna – Scuola di Economia, Management e Statistica  
Sede di Forlì

P.le della Vittoria 15 – 47121 Forlì

Tel 0543 62327

[ecofo.aiccon@unibo.it](mailto:ecofo.aiccon@unibo.it)

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



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