

PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

L'INDISPENSABILE FORMAZIONE PER OGNI FUNDRAISER

THE FUND
RAISING
SCHOOL

CALENDARIO DIDATTICO

16 giugno 2021

ore 9.30-18.00

17 giugno 2021

ore 9.00-18.00

18 giugno 2021

ore 9.00-17.00

SEDE LEZIONI

Forlì
c/o Associazione AIL in
Viale Roma, 88

QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 500 + IVA

MODALITÀ



Il corso si svolgerà in presenza in AULA.

La formazione d'aula sarà gestita nel pieno rispetto delle norme in vigore.

Qualora la didattica in presenza non fosse consentita, il corso sarà ri-programmato o ri-progettato per essere erogato completamente in digitale.

Da che parte iniziare?

Tre giornate per comprendere l'ABC del fundraising e porre le basi per la tua carriera da fundraiser.

OBIETTIVI DEL CORSO

L'emergenza Covid-19 ha innescato uno "tsunami di generosità" che nel mercato della raccolta fondi segna una profonda discontinuità rispetto al passato e che produrrà, inevitabilmente, un'accelerazione dei percorsi d'innovazione delle strategie delle organizzazioni.

Il **fundraiser** sarà tramite di questo processo e sicuramente la figura professionale che meglio testimonia lo sviluppo del Terzo settore in Italia. **Motivato** (perché se c'è una cosa che l'emergenza ci ha insegnato, è che sono le motivazioni la chiave principale per la generazione di valore), **professionalizzato, aggiornato, innovativo**, ha una **preparazione completa** che spazia dalle **tecniche di fundraising alla tutela del donatore**, dalla **comunicazione alla progettualità**, dalle **strategie digitali alla gestione delle risorse umane**.

Con il corso in "Principi e Tecniche di Fundraising", **The FundRaising School** propone un **percorso formativo teorico ed esperienziale**, che fornirà al partecipante la conoscenza degli strumenti per impostare, elaborare ed implementare le **azioni di raccolta fondi per la sostenibilità di una organizzazione non profit** di qualsiasi dimensione.

L'iperconnettività di questo periodo ha evidentemente trasformato "**l'esperienza del dono**"; per questo il tema del **digitale** sarà trattato in modo totalmente trasversale al corso. Benché l'essenza del dono sia "la relazione" e non il mero "contatto" (come ben testimonierà all'interno del corso Roger Bergonzoli della Fondazione Santa Rita da Cascia), è impensabile immaginare oggi la sostenibilità di un'organizzazione non profit senza un "**mindset digitale**".

DOCENTI



CRISTINA DELICATO

Responsabile Fundraising
Università Campus Bio
Medico di Roma



CATIA DROCCO

Co-founder Studio Romboli
e Coordinatrice Master
Religious Fundraising



FABRIZIO FARINELLI

Chief Digital Officer
Fondazione Umberto
Veronesi



ROGER BERGONZOLI

Direttore Generale della
Fondazione Santa Rita da
Cascia

KEYNOTE DI CHIUSURA



STEFANO ZAMAGNI

Presidente della Pontificia
Accademia delle Scienze
Sociali - Università di
Bologna

È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Lavori in un'organizzazione non profit che vuole sviluppare attività di fundraising
- Vuoi comprendere il mondo della raccolta fondi e intraprendere la carriera di fundraiser
- Ricopri un ruolo decisionale o fai parte del board dell'organizzazione, per comprendere meglio come supportare il responsabile del fundraising o per dotarti di persone in grado di svolgere questa attività

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;
- saprai impostare e strutturare il database della tua organizzazione.

PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

PROGRAMMA E CONTENUTI

MERCOLEDÌ 16 GIUGNO | ORE 9.30-18.00

9.00 - 9.30	Registrazione partecipanti
9.30 - 11.00	Partiamo dall'identità dell'organizzazione per cui lavoriamo. Cos'è per noi il fundraising e quali competenze vogliamo acquisire e sviluppare Cristina Delicato, Catia Drocco e Fabrizio Farinelli
11.15 - 11.45	Che cos'è il fundraising e quali competenze sono indispensabili per i fundraiser di domani? Cristina Delicato
11.45 - 13.00	Identità e posizionamento come presupposto per fare fundraising Fabrizio Farinelli
13.00 - 14.30	Pausa pranzo
14.30 - 16.30	I presupposti per il fundraising <ul style="list-style-type: none">• Ritratto del terzo settore• Scenario e dati: mercato degli individui e delle imprese• Governance, vision e mission Cristina Delicato
16.30 - 18.00	Comunicazione e digital trasformation Fabrizio Farinelli

GIOVEDÌ 17 GIUGNO | ORE 9.00-18.00

9.00 - 10.00	Un caso concreto: dalla mission al posizionamento identitario Catia Drocco
10.00 - 13.00	Il piano di fundraising e il ciclo del fundraising Le tecniche di raccolta fondi: strumenti e canali Cristina Delicato
13.00 - 14.30	Pausa pranzo
14.30 - 16.15	La comunicazione fundraising oriented Cristina Delicato
16.30 - 18.00	Un caso concreto: "Anche i piccoli possono" Catia Drocco

PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

VENERDÌ 18 GIUGNO | ORE 9.00-17.00

9.00 - 13.00

La relazione al centro dell'attività di fundraising

- Strumenti per costruire la relazione
- L'importanza del database

Roger Bergonzoli

13.00 - 14.00

Pausa pranzo

14.00 - 15.30

Recap: come è cambiata la tua prospettiva sul fundraising?

Roger Bergonzoli e Catia Drocco

15.30 - 17.00

Keynote di chiusura in collegamento video

Prof. Stefano Zamagni

Consegna Attestati di partecipazione