

LAB

Lasciti

Bologna, 20 settembre 2019

Chi lo dice che le piccole organizzazioni non possono fare una campagna lasciti?

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

OBIETTIVI DEL CORSO

Il 14% degli italiani è pronto a inserire nelle disposizioni testamentarie un lascito per il non-profit; il 3% ha già dato indicazioni, mentre l'11% è intenzionato a farlo.

La propensione dei donatori verso il lascito solidale cresce; ma noi siamo pronti a gestire questa tecnica di *fundraising* così importante e allo stesso tempo 'delicata'?

Il laboratorio illustra i passi operativi necessari per ideare e pianificare una campagna lasciti di successo. Si analizzeranno le strategie di comunicazione più frequentemente utilizzate, gli strumenti e le tecniche di *fundraising* più efficaci, le precondizioni necessarie.

È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Ti occupi di raccolta fondi per un'organizzazione non profit e vuoi potenziare la relazione con i tuoi sostenitori
- Sei un dirigente o un operatore di un'organizzazione non profit
- Hai già le basi del fundraising e sei interessato ad approfondire lo strumento dei lasciti testamentari
- Sei un commercialista o un notaio che vuole approfondire il tema dal punto di vista del fundraising

PROGRAMMA

ORARIO	CONTENUTO
9.00 – 9.30	Registrazione partecipanti
9.30 – 13.00	Inquadramento teorico <ul style="list-style-type: none">• Il mercato <i>legacy</i> a livello nazionale e internazionale. Quale opportunità per la mia organizzazione?• Elementi giuridici e amministrativi. Cosa serve sapere• I nodi da superare per evitare gli scongiuri

I lasciti come strumento strategico di *fundraising*

- Motivazioni e aspettative
- Costruire una strategia efficace

13.00 - 14.00

Pausa pranzo

14.00 – 17.50

Dall'ideazione all'implementazione: come costruire una campagna lasciti

La comunicazione: un'arma a doppio taglio

Il piano di comunicazione: mercati, strumenti e canali

Le risorse interne e il valore della relazione

18.00

Conclusioni e consegna attestati

AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Conoscerai i *trend* evolutivi a livello nazionale ed internazionale del settore e le potenzialità per la tua organizzazione
- Avrai le competenze operative per impostare una campagna lasciti

DOCENTE

Mara Garbellini, *Fundraiser, consulente e formatore*