

# CORPORATE FUNDRAISING

COSTRUIRE RELAZIONI CON LE IMPRESE

THE FUND  
RAISING  
SCHOOL

## CALENDARIO DIDATTICO

20 maggio 2024  
ore 14.30-16.30

22 maggio 2024  
ore 14.30-16.00

24 maggio 2024  
ore 14.30-16.00



## OPEN BADGE

Al termine del corso otterrai un Open Badge e Attestato di partecipazione. Un certificato da sfoggiare nel tuo CV e su LinkedIn!

## DOCENTE



**SILVIA CAPOTORTO**  
Global Brand Partnerships  
Director - OneSight Essilor-  
Luxottica

## PARTNERSHIP, SPONSORIZZAZIONI E DONAZIONI DA PARTE DI AZIENDE.

Entriamo nel mondo del corporate fundraising e capiamo insieme come creare relazioni durevoli nel tempo con le imprese.

### OBIETTIVI DEL CORSO

Il panorama della raccolta fondi ha subito una trasformazione significativa negli ultimi anni, aprendo nuove opportunità nel settore del Corporate Fundraising. È apparso anche un **nuovo modo di comunicare** da parte delle imprese e un nuovo ruolo del *brand activism*.

Secondo gli ultimi dati, in Italia le **donazioni deducibili delle società di persone** in Italia sono diminuite del **24%**, mentre quelle delle **società di capitali** sono scese del **15%**. Tuttavia, **l'ammontare totale delle deduzioni/detrazioni è aumentato**, raggiungendo quasi 4 milioni di euro per le prime e quasi 253 milioni di euro per le seconde. Anche se le donazioni sono più consistenti, il numero di aziende che le effettuano è in diminuzione.

### Ma come si sviluppa il rapporto con una azienda?

Il corso vi fornirà gli elementi per costruire la **strategia di corporate fundraising** attraverso elementi teorici e modelli applicativi, con **casi nazionali e internazionali**. Il corso, realizzato in **Didattica Aumentata**, stimolerà il confronto tra i partecipanti e la docente generando idee e spunti non solo per raccogliere fondi dalle aziende, ma soprattutto per co-progettare con le aziende stesse i termini della relazione affinché si riveli duratura e strutturata nel tempo.

## COSA TI PORTI A CASA?

- Un percorso con **strumenti concreti**, idee e stimoli da mettere subito in pratica
- **3 episodi formativi on demand**: studia con i tuoi tempi, quando e dove vuoi attraverso video caricati in piattaforma
- **3 lezioni live** per confrontarti direttamente il docente
- **Materiali didattici** e di approfondimento disponibili sulla piattaforma
- **Open Badge e Attestato di partecipazione** per chi ha partecipato all'80% del percorso
- **Sconto 10%** sulla quota di iscrizione dei prossimi corsi

# CORPORATE FUNDRAISING

COSTRUIRE RELAZIONI CON LE IMPRESE

## PROGRAMMA E CONTENUTI

### ARGOMENTI TRATTATI

- Quanto vale il Corporate Giving in Italia e all'estero (**lezione on demand**)
- Impatto delle emergenze sul Corporate Giving (**lezione on demand**)
- La strategia di Corporate Fundraising (**lezione on demand**)
- Come costruire una **lista prospect**
- Principali elementi per un **new business** di successo e per un **account management** efficace
- Le meccaniche di raccolta fondi corporate
- Strumenti per **valutare e monitorare** la partnership
- Case history nazionali e internazionali

### CALENDARIO DEGLI INCONTRI LIVE

**KICK-OFF**  
20 MAGGIO 2024  
14.30 - 16.30

- Presentazione metodologia e piattaforma
- Presentazione partecipanti
- Lezione live introduttiva

**ADVANCED CLASS**  
22 MAGGIO 2024  
14.30 - 16.00

**ADVANCED CLASS**  
COME CREARE NEW BUSINESS DI SUCCESSO  
E UN ACCOUNT MANAGEMENT EFFICACE  
con la docente Silvia Capotorto

**ADVANCED CLASS**  
24 MAGGIO 2024  
14.30 - 16.00

**ADVANCED CLASS**  
LE MECCANICHE DI RACCOLTA FONDI CORPORATE  
+ CASE HISTORY NAZIONALI E INTERNAZIONALI  
con la docente Silvia Capotorto

### AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Avrai le competenze indispensabili per strutturare la strategia di corporate fundraising della tua organizzazione e integrarla nel piano strategico
- Avrai gli strumenti per mappare e selezionare le aziende più idonee per avviare partnership strategiche
- Conoscerai gli strumenti applicativi del corporate fundraising e le tattiche per presentarsi al meglio alle imprese