

LAB

Corporate Fundraising

Bologna, 24 maggio 2019

Costruire relazioni con le imprese

OBIETTIVI DEL CORSO

L'ultima stima dell'**Enrop (European Research Network on Philanthropy)** posiziona l'Italia nella **top 5** dei Paesi in cui le imprese erogano più risorse con finalità filantropiche; secondo l'ultima edizione dell'**Italy Giving Report**, nel campione di aziende preso in considerazione dallo studio le donazioni rappresentano lo 0,32% del fatturato complessivo, in crescita rispetto al passato (0,12%) con un valore mediano dei contributi in denaro di oltre 240 mila euro.

Ma come si sviluppa il rapporto con una azienda?

Una giornata dal taglio tecnico e fortemente pratico che fornirà gli strumenti per realizzare una strategia di *corporate fundraising* adatta alla propria organizzazione.

Uno sguardo a esempi di applicazione pratica sia in Italia sia all'estero, per valutare come adattare le eccellenze al contesto in cui operiamo.

L'approccio laboratoriale stimolerà il confronto tra i partecipanti e i docenti 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.

PROGRAMMA

ORARIO	CONTENUTO
9.00 – 9.30	Registrazione partecipanti
9.30 – 13.00	• Introduzione ai dati di settore del corporate giving in Italia e all'estero • Come costruire una strategia di corporate fundraising (approcci relazionali e massivi) • Le meccaniche di raccolta fondi corporate • Case history nazionali e internazionali
13.00 - 14.00	Pausa pranzo
14.00 – 17.50	• Principali elementi per un new business di successo • Principali elementi per un account management efficace • KPIs e strumenti di misurazione

- Come strutturare un team di corporate fundraising (competenze e caratteristiche)
- Conclusioni e consegna attestati

18.00

Conclusioni e consegna attestati

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

DOCENTI

Alessandra Delli Poggi, AIRC, *Head of Partnerships & New Business*

Silvia Capotorto, AIRC, *Senior Business Development Manager*