

# CORPORATE FUNDRAISING

## COSTRUIRE RELAZIONI CON LE IMPRESE



### CALENDARIO DIDATTICO

14 giugno 2022  
ore 14.30-16.30

17 giugno 2022  
ore 14.30-16.00

21 giugno 2022  
ore 14.30-16.00

### MODALITÀ



Il corso si svolgerà in **Didattica Aumentata™**, una formula che integra sessioni live con lezioni e contenuti on demand.

### QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 250 + IVA 22%

### DOCENTE



**SILVIA CAPORTORTO**  
Senior Business  
Development Manager di  
AIRC

## 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 2020 è il nuovo **anno zero della raccolta fondi**. A livello mondiale la filantropia istituzionale ha messo a disposizione risorse per **20,6 miliardi di dollari**, di cui il 46% sono donazioni da parte di **imprese e fondazioni d'impresa**. È apparso anche un **nuovo modo di comunicare** da parte delle imprese e un nuovo ruolo del brand activism. Non solo episodi legati all'emergenza sanitaria, ma un trend che segnerà il mondo del fundraising, ed in particolare del **corporate fundraising**, nei prossimi anni.

#### **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**  
14 GIUGNO 2022  
14.30 - 16.30

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

**ADVANCED CLASS**  
17 GIUGNO 2022  
14.30 - 16.00

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

**ADVANCED CLASS**  
21 GIUGNO 2022  
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