CORPORATE FUNDRAISING

COSTRUIRE RELAZIONI CON LE IMPRESE

THE FUND RAISING SCHOOL

CALENDARIO DIDATTICO

9 giugno 2023
ore 14.30-16.30

12 giugno 2023
ore 14.30-16.00

16 giugno 2023
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 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 **9 GIUGNO 2023** **14.30 – 16.30**	• Presentazione metodologia e piattaforma • Presentazione partecipanti • Lezione live introduttiva
ADVANCED CLASS **12 GIUGNO 2023** **14.30 – 16.00**	**ADVANCED CLASS** COME CREARE NEW BUSINESS DI SUCCESSO E UN ACCOUNT MANAGEMENT EFFICACE con la docente Silvia Capotorto
ADVANCED CLASS **16 GIUGNO 2023** **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

AICCON- The FundRaising School | P.le della Vittoria, 15 47121 Forlì (FC) | Tel 0543 374694
ecofo.aiccon@unibo.it | www.fundraisingschool.it