

FUNDRAISING MASTERCLASS

L'INDISPENSABILE FORMAZIONE
PER OGNI FUNDRAISER



CALENDARIO DIDATTICO

Centro Universitario di
Bertinoro (FC)

22-25 marzo 2023

QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 600 + IVA 22%



OPEN BADGE

Al termine del corso otterrai un Open Badge e Attestato di partecipazione e potrai ottenere l'**Open Badge in Fundraising Manager** e l'**Open Badge in Community Fundraiser**, una certificazione digitale di conoscenze, abilità e competenze acquisite.

Un certificato da sfoggiare nel tuo CV e su LinkedIn!

DA CHE PARTE INIZIARE? UN CORSO RESIDENZIALE E INTENSIVO IN UNA LOCATION D'ECCEZIONE PER COMPRENDERE L'ABC DELLA RACCOLTA FONDI E PORRE LE BASI PER LA TUA CARRIERA DA FUNDRAISER.

OBIETTIVI DEL CORSO

Il dono è molto di più di un mero flusso (la donazione), ma una forma di esperienza non strumentale dell'altro.

Se prevalesse una sola logica legata al consumo, il dono verrebbe letto come mera privazione di risorse, ma è attraverso un'**esperienza di senso** che assume la sua rilevanza in quanto partecipa alla **costruzione dell'identità di un'organizzazione e dei propri donatori**, condividendo una prospettiva comune.

Il fundraising, infatti, per un donatore non è solo **"dare"**, ma anche - e soprattutto - **ricevere**, lasciandosi coinvolgere nel perseguimento di una missione e di una buona causa che lo gratifica, a cui si appassiona, che lo cambia.

Dentro questo contesto emerge con chiarezza l'obiettivo dei fundraiser: rendere sempre più evidente il **valore sociale del dono** e offrire alle persone delle **occasioni reali di coinvolgimento**, a tal punto che queste mettono a disposizione parte delle loro risorse affinché ciò a cui tengono esista.

Il fundraiser oggi è una figura ibrida e sistemica all'interno delle organizzazioni, con una **pluralità di competenze** e una preparazione a tutto campo per costruire, alimentare e gestire la relazione con i donatori e con tutta la community di riferimento.

Con la Masterclass The FundRaising School propone un **percorso formativo esperienziale** che coniugherà **elementi teorici, casi concreti e attività laboratoriali**.

4 giorni intensivi tra le colline romagnole per comprendere i principi del fundraising, orientarsi nei mercati della raccolta fondi e iniziare a costruire la propria **"cassetta degli attrezzi"**.

FUNDRAISING MASTERCLASS

DOCENTI



MARIANNA MARTINONI
Consulente Fundraising



CATIA DROCCO
Consulente Fundraising



CRISTINA DELICATO
Direttore Comunicazione
Marketing e Raccolta Fondi della
Smile House Fondazione Onlus



FABRIZIO FARINELLI
Chief Fundraising Officer per
la Fondazione Patrizio Paoletti



ROGER BERGONZOLI
Fundraising Development
presso Soleterre



PAOLO VENTURI
Direttore AICCON e The
FundRaising School

TAKE AWAY:

- Un percorso con **strumenti concreti, idee e stimoli** da mettere subito in pratica
- **4 giorni di networking con partecipanti e docenti** non solo in aula ma anche davanti a un caffè.
- Accesso illimitato ad una **libreria di video on demand** su fundraising, imprenditorialità e innovazione sociale
- **Aperitivo** in un'enoteca di Bertinoro al termine del primo giorno della Masterclass
- **Esercitazioni pratiche**
- **Slide e approfondimenti delle lezioni**
- **Open Badge e Attestato di Partecipazione** da The FundRaising School
- **Sconto 10%** sulla quota di iscrizione ai prossimi corsi

È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Lavori in un'organizzazione non profit che vuole sviluppare attività di fundraising
- Vuoi comprendere il mondo della raccolta fondi e intraprendere la carriera di fundraiser
- Hai già lavorato nella raccolta fondi ma vuoi acquisire maggiori strumenti di pianificazione di lungo periodo
- Ricopri un ruolo decisionale o fai parte del board dell'organizzazione, per comprendere meglio come supportare il responsabile del fundraising o per dotarti di persone in grado di svolgere questa attività

AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- conoscerai il significato di fundraising e il panorama in cui si inseriscono le **attività di raccolta fondi**;
- comprenderai il **ciclo del fundraising** e cosa serve per partire;
- avrai la panoramica delle **tecniche di raccolta fondi** e inizierai a costruire la **cassetta degli attrezzi** indispensabili per la tua organizzazione;
- conoscerai le potenzialità del mondo digitale e degli **strumenti online** per la raccolta fondi;
- avrai gli strumenti necessari per costruire la **strategia di sviluppo** della tua organizzazione orientata al fundraising;
- saprai definire gli obiettivi del **piano strategico** e quali tattiche adottare per il raggiungimento degli stessi.

FUNDRAISING MASTERCLASS

PROGRAMMA E CONTENUTI

MERCOLEDÌ 22 MARZO | ORE 9.30 - 20.00

9.00 - 9.30	<i>Registrazione partecipanti</i>
9.30 - 11.00	Keynote di apertura – PAOLO VENTURI RE-BUILDING DONORS AS A COMMUNITY: LA DIMENSIONE COMUNITARIA DEL FUNDRAISING
11.00-11.15	<i>Coffee Break sulla terrazza della Romagna</i>
11.15 - 13.00	DOCENTE: CRISTINA DELICATO I presupposti per il fundraising - Scenario e dati: mercato degli individui e delle imprese - Governance, vision e mission
13.00 - 14.30	<i>Pausa Pranzo</i>
14.30 - 18.30	DOCENTE: CRISTINA DELICATO I presupposti per il fundraising - Il piano di fundraising e il ciclo del fundraising - La comunicazione fundraising oriented
18.30 - 19.00	<i>Relax (lo abbiamo detto che è intensivo?!?)</i>
19.00 - 20.00	IMPACT HOUR Aperitivo dedicato al valore dell'impatto sociale per il fundraising insieme a Stefano Vezzani, Direttore della Fondazione Policlinico Sant'Orsola

FUNDRAISING MASTERCLASS

PROGRAMMA E CONTENUTI

GIOVEDÌ 23 MARZO | ORE 9.00-19.00

9.00 - 13.00

DOCENTE: CATIA DROCCO E MARIANNA MARTINONI

I presupposti per il fundraising

- Identità e posizionamento
- Il piano strategico di sviluppo orientato al fundraising

La cassetta degli attrezzi del fundraiser: come scegliere i diversi strumenti?

13.00 - 14.30

Pausa Pranzo

14.30 - 19.00

DOCENTE: ROGER BERGONZOLI

La cassetta degli attrezzi del fundraiser per costruire la relazione con il donatore

VENERDÌ 24 MARZO | ORE 9.00-18.30

9.00 - 13.00

DOCENTI: CATIA DROCCO E MARIANNA MARTINONI

La cassetta degli attrezzi del fundraiser

- Strumenti di raccolta fondi tra teoria e casi applicativi
- Dalla mappa delle relazioni alla tabella dei range
- Presentazione del LAB

13.00 - 14.00

Pausa Pranzo

14.00 - 18.30

DOCENTE: FABRIZIO FARINELLI

Digital fundraising

- Comunicazione e digital transformation
- Governance digitale ed esperienza online
- Strumenti di digital fundraising da integrare nella strategia

Compiti per aperitivo/cena >> scegliere le 3 organizzazioni e i progetti su cui effettuare il laboratorio. I docenti saranno presenti a cena per aiutarvi nella selezione dei progetti

FUNDRAISING MASTERCLASS

PROGRAMMA E CONTENUTI

SABATO 25 MARZO | ORE 9.00-13.30

9.00 - 13.30

DOCENTI: CATIA DROCCO E MARIANNA MARTINONI

Fundraising LAB: costruiamo una strategia di raccolta fondi

13.30

Chiusura e consegna attestati di partecipazione

Il corso è pensato per essere residenziale ed intensivo, potremmo non rispettare gli orari delle pause o di fine corso a seconda delle interazioni con l'aula e le richieste di approfondimento.

Le pause pranzo e i caffè, così come le cene, sono momenti preziosi di confronto con i docenti e gli altri partecipanti, per costruire relazioni e fili rossi, per riflettere e far emergere ancora più dubbi davanti ad un bicchiere di Sangiovese.

14.00 - 18.00