CALENDARIO CORSI 2024

THE FUND_RAISING SCHOOL

DAL 1999
FORMIAMO
I FUNDRAISER
DI DOMANI

La scuola di fundraising di AICCON, la prima in Italia a specializzarsi sulla raccolta fondi.

FUNDRAISINGSCHOOL.IT

aiccon research center

THE FUND RAISING SCHOOL

Una strategia di fundraising
trasformativa e sostenibile
non si costruisce solo aggiornando
e formando le competenze,
ma **potenziando tutta l'organizzazione**
in ottica di capacity building,
rendendola più solida, più digitale,
più aperta e trasparente e sempre
più orientata a dimostrare
i cambiamenti buoni che è in grado
di generare per l'uomo e il pianeta.
La proposta formativa
di The FundRaising School mette
al centro questa prospettiva:
una proposta ampia e diversificata
nei contenuti e nelle metodologie
formative per venire incontro
ai bisogni delle organizzazioni
interessate ad investire nella figura
dei **fundraiser come agenti**
di sostenibilità e innovazione sociale.

Paolo Venturi, Direttore AICCON
e The FundRaising School

1

ESPERIENZA

Da oltre 25 anni formiamo i professionisti del fundraising.
The FundRaising School è la prima scuola in Italia dedicata interamente alla raccolta fondi.

2

VISIONE

Un catalogo in costante aggiornamento che propone una visione sempre rinnovata del fundraising per cogliere sfide presenti e future, frutto del lavoro di AICCON e di un comitato scientifico formato da accademici e professionisti della raccolta fondi e del Terzo settore.

3

BEST PRACTICE

In un contesto che evolve velocemente, le esperienze, i casi studio e le testimonianze sono indispensabili per comprendere al meglio i concetti. I nostri docenti sono la nostra forza: professionisti della raccolta fondi che portano in aula la loro quotidianità!

4

DIDATTICA AUMENTATA

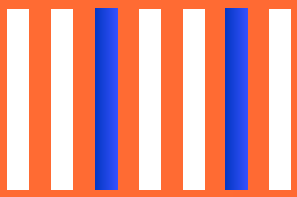
Una metodologia innovativa in grado di integrare in maniera strategica l'irrinunciabile dimensione relazionale con l'accessibilità e la personalizzazione del digitale, potenziando l'apprendimento.

5

COMPETENZE CERTIFICATE

The FundRaising School certifica le competenze acquisite attraverso i propri corsi con gli Open Badge, una forma innovativa e immediata per condividere i risultati raggiunti.

THE FUNDRAISING SCHOOL TI AIUTA A:



ACQUISIRE STRUMENTI E CONSAPEVOLEZZA

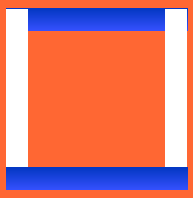
Costruire la tua cassetta degli attrezzi da fundraiser e migliorare le tue conoscenze

FIDELIZZARE I DONATORI

Strumenti e idee per identificare, coinvolgere e fidelizzare i tuoi donatori

SPERIMENTARE

Imparare e mettere in pratica sotto la guida di fundraiser professionisti



COSTRUIRE UN ECO-SISTEMA DI RELAZIONI

Sviluppare strategie che pongano al centro la relazione e che siano in grado di ricombinare una pluralità di risorse (e aspettative) per creare valore sociale

COSTRUIRE LA TUA COMMUNITY

Sviluppare il tuo network di professionisti e colleghi, ma anche trovare gli strumenti per accrescere la community della tua organizzazione

OFFERTA FORMATIVA 2024

L’integrazione con il digitale (**Didattica Aumentata**) e la certificazione delle competenze (**Open Badge**) si confermano tratti distintivi anche del calendario 2024.

Un'offerta formativa progettata non soltanto per acquisire e rafforzare competenze specialistiche e settoriali, ma anche per promuovere nuove figure professionali certificate, a nostro avviso indispensabili per alimentare un approccio orientato all’impatto sociale nelle organizzazioni del Terzo settore e nei contesti in cui queste operano.

FIGURE PROFESSIONALI CERTIFICATE

FUNDRAISING MANAGER

Si occupa di raccogliere fondi per il raggiungimento della mission di una ONP e/o per la realizzazione di progetti specifici.

Predispone, raccordandosi con la governance dell'organizzazione, un piano strategico pluriennale orientato al fundraising, definendo obiettivi e orizzonte temporale, selezionando gli strumenti per attivare, gestire e sviluppare una relazione con i donatori, siano essi individui, aziende o enti di erogazione.

COMMUNITY FUNDRAISER

Figura professionale in grado di costruire e ingaggiare una community intorno allo scopo e alla missione di una ONP.

È in grado di attivare strumenti che siano al contempo di fundraising e di community building; è capace di innescare processi di coesione sociale e di mutuo riconoscimento per coinvolgere e attivare le comunità di riferimento di un'organizzazione non profit.

CULTURAL FUNDRAISER

Si occupa di raccogliere fondi per il raggiungimento della mission e/o per la realizzazione di progetti specifici di un'organizzazione culturale.

È in grado di riconoscere, valutare e attivare le diverse risorse a disposizione del settore culturale per creare quel funding mix necessario per la sostenibilità dei propri progetti. Sa riconoscere il valore sociale generato dalle attività e dai progetti portati avanti dalla propria organizzazione e darne evidenza in ottica di fundraising.

COME OTTENERE LA CERTIFICAZIONE

CORSI

1. Fundraising Masterclass
2. Corporate Fundraising
3. Un corso a scelta tra:
   - Fundraising con le Fondazioni Internazionali
   - Fundraising e Impatto Sociale

DUE CORSI A SCELTA TRA

- Fundraising Masterclass
- Community Fundraising Tools
- Community Index

DUE CORSI

1. Cultura e Fundraising
2. Un corso a scelta tra:
   - Fundraising con le Fondazioni Internazionali
   - Fundraising e Impatto Sociale

Pagando i corsi in un'unica soluzione avrai il 15% di sconto!

CALENDARIO CORSI 2024

FUNDRAISING CON LE FONDAZIONI INTERNAZIONALI
in aula

Bologna, 16 febbraio

FUNDRAISING MASTERCLASS
in aula

Bertinoro(FC), 13-14-15 marzo

COMMUNITY INDEX
online e in aula

Didattica aumentata, 11 aprile
Bologna, 19 aprile

CULTURA E FUNDRAISING
online e in aula

Bologna, 18 aprile
Didattica Aumentata, 10 aprile, 7 e 9 maggio

CORPORATE FUNDRAISING
online

Didattica aumentata, 20-22-24 maggio

COMMUNITY FUND-RAISING TOOLS
in aula

Bologna, 6 e 13 giugno

FUNDRAISING E IMPATTO SOCIALE
online e in aula

Didattica aumentata, novembre
Bologna, novembre

Fundraising con le Fondazioni Internazionali

Bologna, 16 febbraio 2024
€ 400 + IVA

Intercettare finanziamenti all'estero

Sai che puoi richiedere contributi anche a fondazioni non italiane? Il corso aiuta i fundraiser a guardare oltre i confini, a individuare e saper cogliere le opportunità offerte a livello internazionale per il finanziamento di progetti dal forte valore sociale aggiunto.

Fundraising Masterclass

Bertinoro, 13-14-15 marzo 2024
€ 600 + IVA

L’indispensabile formazione per ogni fundraiser

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.

Community Index

Didattica Aumentata, 11 aprile 2024
Bologna, 19 aprile 2024
€ 350 + IVA

Strumenti per valorizzare la relazione con le comunità

Il corso ti guiderà all’uso dello strumento del Community Index per osservare e valutare la rilevanza e la qualità della relazione tra un’organizzazione e la/e sua/e comunità di riferimento.

Cultura e Fundraising

Bologna, 18 aprile 2024
Didattica Aumentata, 10 aprile, 7- 9 maggio 2024
€ 400 + IVA

Strumenti di sostenibilità per le organizzazioni culturali e creative

Come coinvolgere nuove categorie di sostenitori da affiancare ai finanziamenti pubblici per il settore culturale?

- 1 giornata in aula
- 3 lezioni in diretta streaming
- keynote di apertura a cura del prof. Sacco
- episodi formativi on demand

Corporate Fundraising

Didattica Aumentata, 20-22-24 maggio 2024
€ 300 + IVA

Costruire relazioni con le imprese

Come andare oltre la sponsorship e costruire partnership di lungo periodo con le aziende?

- 3 episodi formativi on demand
- 3 incontri in diretta streaming
- accesso alla piattaforma per 2 mesi

Fundraising e Impatto Sociale

Didattica Aumentata, 2024
Bologna, 2024
€ 400 + IVA

Strumenti di valutazione e accountability per la raccolta fondi

Come valutare e comunicare l'impatto sociale generato dalla tua organizzazione? Valutare e comunicare l'impatto sociale è oggi fondamentale per accrescere le donazioni tanto da enti filantropici, quanto da individual donors.

- 2 incontri in diretta streaming ed episodi on demand
- 1 laboratorio d'aula
- esercitazioni pratiche
- networking e confronto

Community Fundraising Tools

€ 350 + IVA

Come attivare e coinvolgere la propria community?

La community e la relazione sono il fulcro della raccolta fondi, così come il fundraising è uno strumento di community building. Scopriamo insieme gli strumenti per crearle e rafforzarle.

OPEN BADGE

All'interno di un mercato sempre più attento alle competenze, oggi più che mai è fondamentale valorizzare i processi di apprendimento formale e informale e le *soft skill* acquisite nei differenti contesti.

Per questo The FundRaising School dal 2021 ha deciso di adottare un **sistema di certificazione digitale che valorizzi le competenze acquisite attraverso i propri corsi.**

Partecipando ai corsi della Scuola sarà possibile ottenere un OPEN BADGE: una forma innovativa e immediata di condivisione dei traguardi raggiunti, una certificazione digitale di conoscenze, abilità e competenze acquisite, facile da verificare, condividere e da includere nel proprio curriculum.

Uno strumento in più che The FundRaising School mette a disposizione per valorizzare il tuo portfolio di competenze in ottica di apprendimento continuo e supportare la tua crescita professionale.

La didattica aumentata permette di studiare con i propri ritmi attraverso una piattaforma.

Prevede contenuti "on demand"e una biblioteca di materiali insieme a incontri live di confronto con i docenti, in aula o in diretta.

Apprendere in didattica aumentata dà tempo per riflettere, elaborare le nozioni e sperimentare.

FORMAZIONE PERSONALIZZATA

CORSI SU MISURA PER LA TUA ORGANIZZAZIONE

A partire da un'approfondita analisi dei bisogni formativi, la Scuola mette a disposizione la sua **esperienza ed il suo team di professionisti** per sviluppare **percorsi personalizzati** progettati insieme all'organizzazione, personalizzando contenuti e metodologie didattiche.

I VANTAGGI DELLA FORMAZIONE PERSONALIZZATA:

un corso progettato insieme per r**ispondere alle esigenze della tua organizzazione**, a partire da un'analisi dei fabbisogni formativi;

formazione delle risorse interne, **efficace alternativa a consulenze** sul tema del fundraising;

accreditamento e certificazione della Scuola riconosciute come elementi distintivi e qualificanti delle realtà del Terzo settore a livello nazionale;

organizzazione flessibile dei moduli presso la tua sede di lavoro;

Prendi spunto dai percorsi che abbiamo realizzato e richiedi un corso ad hoc per la tua organizzazione:

- **orientamento al fundraising**
- **fundraising e impatto sociale**
- **digital fundraising e crowdfunding**
- **cultura e fundraising**
- **fundraising per lo sport**
- **inbound marketing per il non profit**
- **fundraising per la rigenerazione urbana**
- **case for support**
- **lasciti testamentari**

COSTRUIAMO INSIEME IL PERCORSO!

Compila la **scheda di richiesta** sul sito della Scuola, sarai richiamato al più presto.

Per ulteriori informazioni:
Giorgia Perra - tel: 0543 374694 - mail: giorgia.perra3@unibo.it

DOCENTI

NATASCIA ASTOLFI
Consulente di fundraising

MARTINA BACIGALUPI
Consulente di fundraising
Docente Università di Bologna
Direttrice Fondazione De Gasperi

FRANCESCA BATTISTONI
Co-fondatrice Social Seed

ROGER BERGONZOLI
Fundraising Development
Fondazione Soleterre

GIORGIA BONAGA
Esperta di valutazione di impatto sociale, Docente Università di Bologna

SILVIA CAPOTORTO
Senior Business Development Manager AIRC, Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro

LUCA DE BENEDICTIS
AICCON Ricerca, Referente area Social Finance

CRISTINA DELICATO
Marketing and Fundraising Consultant

CATIA DROCCO
Professionista e consulente di fundraising

FABRIZIO FARINELLI
Chief Fundraising Officer
Fondazione Patrizio Paoletti

MARA GARBELLINI
Responsabile Comunicazione, Raccolta fondi Fondazione Istituto Sacra Famiglia

MARIACARLA GIUGLIANO
Digital Content & Social Media Coordinator Medici Senza Frontiere

MARIANNA MARTINONI
Consulente ed esperta di fundraising culturale

SERENA MICCOLIS
AICCON Ricerca, Referente area Social Impact

PIER LUIGI SACCO
Direttore Scientifico The FundRaising School, Università degli Studi "G. D'Annunzio" Chieti-Pescara

PAOLO VENTURI
Direttore The FundRaising School e AICCON

VALERIA VITALI
Fondatrice Rete del Dono

STEFANO ZAMAGNI
Presidente della Pontificia Accademia delle Scienze Sociali

FLAVIANO ZANDONAI
Open Innovation Manager Gruppo cooperativo CGM

INFO

MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Per iscriversi, compilare la scheda di iscrizione online disponibile sul sito www.fundraisingschool.it
I corsi sono a numero chiuso, pertanto l'iscrizione si intende perfezionata solo con il versamento della quota che dovrà avvenire entro 7 giorni dall'iscrizione.
Le condizioni contrattuali sono disponibili sul sito www.fundraisingschool.it

SCONTI SULLA QUOTA D'ISCRIZIONE AI SINGOLI CORSI

Sconto 10%:

- per chi ha già partecipato ai nostri corsi
- Soci AICCON
- Cooperative aderenti a Confcooperative, Legacoop e AGCI
- Tre o più persone appartenenti alla stessa organizzazione
- Organizzazioni aderenti al Forum Terzo Settore
- Organizzazioni Socie IID ed a quelle facenti parti di IO DONO SICURO
- Studenti Universitari
- Soci ASSIF

I corsi di The FundRaising School sono finanziabili con voucher FON.COOP.
Per ulteriori informazioni: www.foncoop.coop; numero verde 800912429

CONTATTI

The FundRaising School
c/o Università di Bologna - Scuola di Economia e Management
Sede di Forlì, P.le della Vittoria 15, 47121 Forlì

Tel. 0543 374694
WhatsApp - 3272039644
ecofo.aiccon@unibo.it
www.fundraisingschool.it

FUNDRAISINGSCHOOL.IT