

# Fundraising Masterclass

L'indispensabile formazione per ogni fundraiser



## CALENDARIO DIDATTICO

9 marzo 2026  
ore 14:30-16.00  
Incontro online su ZOOM

18-19-20 marzo 2026  
Centro Universitario di  
Bertinoro (FC)



### *Da dove cominciare?*

Un corso residenziale intensivo in una location unica, ideale per scoprire i principi fondamentali del fundraising. Imparerai a orientarti nei mercati della raccolta fondi, acquisendo strumenti pratici e operativi per costruire relazioni solide e durature con i tuoi donatori.

### OBIETTIVI DEL CORSO

La Fundraising Masterclass è un percorso formativo intensivo dedicato a chi vuole acquisire **competenze solide e operative nella raccolta fondi** e imparare a **progettare strategie di fundraising** efficaci e sostenibili.

Il programma si sviluppa in **tre giornate in presenza**, precedute da un **kick off meeting online**, ed è guidato da docenti ed esperti di fundraising con una lunga esperienza sul campo.

La Masterclass alterna momenti di inquadramento teorico, analisi di **casi reali** e **attività laboratoriali**, favorendo un apprendimento attivo e il confronto diretto tra partecipanti e formatori.

Il percorso fornisce una visione strutturata dei **mercati della raccolta fondi** e degli **strumenti** a disposizione del fundraiser, con un'attenzione particolare alla coerenza tra identità dell'organizzazione, obiettivi strategici e azioni operative.

Ampio spazio è dedicato alla **pianificazione**, alla **costruzione della relazione con il donatore** e alla scelta consapevole degli **strumenti di fundraising**.

Al termine della Masterclass, i partecipanti avranno acquisito i **principi fondamentali del fundraising** e saranno in grado di impostare e sviluppare una campagna di raccolta fondi, definendo obiettivi, target, strumenti, budget e azioni di comunicazione.

# Fundraising Masterclass

## DOCENTI



MARIANNA MARTINONI  
Consulente Fundraising



CATIA DROCCO  
Sustainability Consulting  
Manager e-IUS



CRISTINA DELICATO  
Marketing and  
Fundraising Consultant



PAOLO VENTURI  
Direttore AICCON e The  
FundRaising School

## TAKE AWAY:

- Un percorso con **strumenti concreti, idee e stimoli** da mettere subito in pratica
- **3 giorni di networking con partecipanti e docenti** non solo in aula ma anche davanti a un caffè.
- Più di **25 ore di formazione** in aula
- **Fundraising LAB**, un laboratorio per mettere subito in pratica quello che imparerai
- **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

### LUNEDÌ 9 MARZO | ORE 14.30 - 16.00

ONLINE (ZOOM)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introduzione al programma e obiettivi del corso</li><li>• Presentazione partecipanti</li><li>• Keynote di apertura con Paolo Venturi, Direttore AICCON</li></ul>
---------------	--

### MERCOLEDÌ 18 MARZO | ORE 9.30-18.30

9.00 - 9.30	Registrazione partecipanti
9.30 - 10.00	Presentazioni e ice breaking
10.00 - 13.00	<p>DOCENTI: CRISTINA DELICATO e CATIA DROCCO</p> <p>I presupposti per il fundraising</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Scenario e dati di mercato</li><li>• Introduzione al fundraising</li><li>• Governance, vision e mission</li><li>• Identità e posizionamento</li></ul>
13.00 - 14.00	Pausa Pranzo
14.00 - 18.30	<p>DOCENTI: CRISTINA DELICATO e CATIA DROCCO</p> <p>Gli strumenti del fundraising e la comunicazione a supporto</p>
20.30	Cena di networking a Bertinoro

# Fundraising Masterclass

## PROGRAMMA E CONTENUTI

**GIOVEDÌ 19 MARZO | ORE 9.00 - 18.30**

9.00 - 13.00

DOCENTI: CATIA DROCCO, CRISTINA DELICATO E MARIANNA MARTINONI

- Il piano di fundraising: obiettivi, target, strumenti, budget e comunicazione
- Introduzione alla cassetta degli attrezzi del fundraiser per costruire la relazione con il donatore

13.00 - 14.30

Pausa Pranzo

14.30 - 18.30

DOCENTI: CATIA DROCCO, CRISTINA DELICATO E MARIANNA MARTINONI

La cassetta degli attrezzi: come scegliere i diversi strumenti

- Strumenti di raccolta fondi fra teoria e casi applicativi

# Fundraising Masterclass

## PROGRAMMA E CONTENUTI

**VENERDÌ 20 MARZO | ORE 9.00 - 16.00**

9.00 - 13.00

Fundraising Lab: costruiamo una strategia di raccolta fondi

- Presentazione Lab e creazioni gruppi
- Lavoro di gruppo

13.00 - 14.00

Pausa Pranzo

14.00 - 16.30

Fundraising Lab: costruiamo una strategia di raccolta fondi

- Restituzione finale
- Chiusura e consegna attestati

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.



### OPEN BADGE

Al termine del corso otterrai un Open Badge e Attestato di partecipazione. Un certificato da sfoggiare nel tuo CV e su LinkedIn!