

ACCADEMIA DI FUNDRAISING PER LA CULTURA

una iniziativa di



MEMBERSHIP E ASSOCIAZIONI “AMICI DI” OFFICINA 2

Torino, 5 ottobre 2019

€ 100+IVA

Spesso istituzioni e organizzazioni culturali pensano che il pubblico delle proprie attività sia solo un fruitore. Sbagliato! Potenzialmente è un sostenitore della organizzazione che vuole entrare a far parte di una community che condivide l'interesse per la cultura, sentendosi partecipe della gestione di un “bene comune”. In questo corso si impara a promuovere, gestire e sviluppare programmi di membership finalizzate al fundraising.

Programma

- 1. Cosa è una membership e sue caratteristiche per la sostenibilità di una organizzazione**
 - Membership formali: associarsi ad un ente)
 - Membership sostanziali: essere amico e sostenitore continuativo di un ente)
 - profili giuridici e fiscali delle membership
- 2. Rassegna di casi di membership a scopo di raccolta fondi**
 - membership legate all'accesso a benefit
 - Associazioni “amici di”
 - Campagne associative
 - Soci come investitori alle radici dell'erba
- 3. Come si crea e si sviluppa una membership**
 - I target
 - Convertire il pubblico in member
 - l'ente culturale come community
 - Il member come cittadino attivo per il bene comune
- 4. Cosa offrire ai “member”: tipologie di scambi e benefit**
 - Benefici materiali
 - Benefici immateriali

5. **Esercitazione: piano di costituzione o ampliamento della membership.**
Divisi per gruppi si lavorerà, con l'aiuto di un sussidio fornito dai docenti, su una campagna membership per un caso reale relativo alle organizzazioni di appartenenza dei partecipanti.

N.B. Per una più proficua partecipazione alla officina è consigliabile – ma non obbligatorio - aver frequentato precedentemente il corso base A.3. Donatori e donazioni per la cultura

Docenti: Niccolò Contrino e Riccardo Tovaglieri

CERTIFICATI IN FUNDRAISING PER LA CULTURA

Scegliendo di partecipare a più corsi e sostenendo un esame finale, si può ottenere un certificato in fundraising per la cultura. Non una semplice attestazione di partecipazione ai corsi ma una **certificazione delle conoscenze e competenze acquisite** che possa testimoniare ai fini professionali le capacità di un fundraiser.



1 – FULL FUNDRAISING CERTIFICATE è il percorso per chi vuole esplorare le possibilità del fundraising a 360 gradi e impostare un piano strategico di raccolta fondi per la propria organizzazione, integrando diversi strumenti che gli permetteranno di rivolgersi sia al mondo delle aziende sia alle comunità territoriali di riferimento.

Il Full Fundraising Certificate prevede la partecipazione a

- Corso Base 1
- Corso Base 2
- Corso Base 3
- 2 Officine (a scelta)
- Esame per rilascio certificazione

€ 800,00 +iva



2 – CORPORATE FUNDRAISING CERTIFICATE è il percorso per chi vuole attivare strategie di raccolta fondi con una attenzione specifica al mondo delle piccole e grandi aziende: l'occasione per esplorare approcci e strumenti, dai criteri di individuazione delle imprese alla costruzione di una proposta efficace.

Il Corporate Fundraising Certificate prevede la partecipazione a

- Corso Base 1
- Corso Base 2
- 1 Officina (a scelta)
- Esame per rilascio certificazione

€ 540,00 +iva



3 – DONORS FUNDRAISING CERTIFICATE è il percorso per chi vuole attivare strategie di raccolta fondi a partire da un coinvolgimento attivo delle principali comunità di riferimento, siano esse territoriali o di interesse, utilizzando i principali strumenti on line – tra cui il crowdfunding – e più tradizionali approcci di attivazione di membership e comunità.

Il Donors Fundraising Certificate prevede la partecipazione a

- Corso Base 1
- Corso Base 3
- 1 Officina (a scelta)
- Esame per rilascio certificazione

€ 540,00 +iva

Per ulteriori informazioni

Scuola di Fundraising di Roma

Area Formazione

Website: www.scuolafundraising.it

Email: formazione@scuolafundraising.it

Telefono: 06 657 00 57

Fondazione Fitzcarraldo

Area sviluppo competenze

Website: www.fitzcarraldo.it/formazione

Email: training@fitzcarraldo.it

Telefono: 011 568 33 65