



*Senza fundraising non è possibile costruire
un nuovo welfare di comunità al Sud*



*Portare formazione di qualità ad un costo accessibile
alle organizzazioni e ai professionisti meridionali*

CORSI DI FORMAZIONE CALENDARIO 2017

CORSO BASE - I PRINCIPI DEL FUNDRAISING

Tutto quello che avresti voluto sapere sul fundraising, per iniziare a farlo subito.

Perché partecipare?

Per conoscere cos'è il fundraising, quali sono i principali strumenti strategici e operativi e poterli applicare al proprio contesto organizzativo da subito, facilitando il passaggio tra il "dire" e il "fare". Un corso che ha 0% di astrazione e 100% di concretezza.

A chi è rivolto?

Dirigenti e operatori del mondo non profit, della pubblica amministrazione e dei servizi per la collettività, nonché a professionisti di tutte le età, che desiderino diventare fundraiser.

Docenti

Massimo **Coen Cagli**, Armanda **Salvucci**, Andrea **Caracciolo**, Antonio **Del Prete**

INFORMAZIONI PRATICHE

DOVE: Napoli, c/o Associazione **Imparare-Fare - Via Tribunali, 253** (all'interno del Pio Monte della Misericordia)

QUANDO: **11, 12 e 13 MAGGIO 2017** dalle ore 9,30 alle ore 17,30

DURATA: **3 giorni**

COSTO: ~~€ 400~~ + Iva

Per le organizzazioni e le persone delle regioni del Sud: **€ 300 + IVA**

VALIDO PER CERTIFICATO: **Sì**

ISCRIVITI SUBITO (5% di sconto entro 20 giorni dalla data di inizio)

Programma del corso

PRIMA GIORNATA

Cosa è il fundraising e come funziona

- Definizione del fundraising e suoi *trend* evolutivi;
- A quali condizioni un'organizzazione può fare bene fundraising;
- Il ciclo del fundraising: ideare, progettare, realizzare e valutare la raccolta fondi;
- Lo *statement* del fundraising: costruire un forte messaggio per un forte fundraising;
- Esercitazione: elaborazione dei contenuti dello *statement*.

L'analisi e il piano strategico

- Prima dell'azione, un po' di strategia: comprendere i propri punti di forza per il fundraising;
- L'importanza del capitale sociale-relazionale di un'organizzazione: il fundraising parte da lì;
- *Emotional fundraising*: non è una questione di "pancia" o "cervello";
- Esercitazione: analisi del capitale relazionale e individuazione dei target.

SECONDA GIORNATA

La raccolta fondi da Individui

- Donatori e Donazioni: due concetti distinti;
- Ad ogni bisogno deve corrispondere un programma specifico: acquisire, fidelizzare, incrementare, espandere;

- Obiettivi specifici, accorgimenti tattici, strumenti dei programmi di raccolta fondi da individui;
- Rassegna delle principali tecniche di raccolta fondi da individui *on line* e *off line*.
- La procedura di ideazione e progettazione di un'attività di fundraising da individui;
- Esercitazione: elaborare una *project idea* di un'attività di fundraising da individui.

La raccolta fondi da aziende e fondazioni

- Le diverse modalità di raccolta fondi da aziende: sponsorizzazioni, filantropia, *partnership*;
- Fundraising e responsabilità sociale di impresa.

TERZA GIORNATA

La raccolta fondi da aziende e fondazioni (segue)

- La procedura di ideazione e progettazione del *corporate fundraising*;
- Esercitazione: individuare un'azienda alla quale fare una proposta e i suoi contenuti;
- Cenni sulla raccolta fondi da fondazioni.

Pianificazione e management del fundraising

- Aspetti fiscali delle donazioni da persone fisiche e persone giuridiche;
- Pianificare e gestire il fundraising con presentazione di alcuni esempi;
- La valutazione e il *follow up* del fundraising.

Chiusura del corso e consegna degli attestati.

CORSO BASE - LABORATORIO DI PIANIFICAZIONE E MANAGEMENT DEL FUNDRAISING

Gestire il fundraising dalla strategia alla operatività.

Perché partecipare?

- Per imparare ad elaborare una strategia di fundraising di medio e lungo termine;
- Per imparare a pianificare una o più azioni di fundraising;
- Per imparare a gestire e valutare al meglio un complesso piano di raccolta fondi;
- Partecipando al corso base "I principi del fundraising", al Laboratorio di Pianificazione e Management del Fundraising e ad un altro corso a scelta potrai ottenere il Certificato di Primo Livello in Fundraising.

A chi è rivolto?

A chi ha già partecipato al corso base "I principi del fundraising" o abbia una esperienza pluriennale nel fundraising. Ideale per chi deve o vuole essere in grado di presidiare la funzione di fundraising della propria organizzazione, dell'operatività e soprattutto della definizione di un piano generale a breve e lungo termine.

Docenti

Massimo **Coen Cagli**, Valeria **Romanelli**, Antonio **Del Prete**

Programma del corso

PRIMA GIORNATA

- Cos'è una strategia di fundraising: raccogliere fondi e potenziare le capacità di raccolta fondi;
- Il *problem setting*: comprendere il fabbisogno economico e non economico di un'organizzazione;
- La teoria del successo: analisi strategica e definizione dell'orientamento strategico di fondo (lezione);
- Il posizionamento strategico competitivo di una organizzazione: come sostenere in modo vincente la competizione. Come farsi percepire nel modo giusto dal pubblico giusto.
- Laboratorio di analisi strategica e definizione delle strategie di fondo del fundraising.

SECONDA GIORNATA

- Dalla strategia al piano di fundraising. Intervento del Direttore generale di AIRC, Niccolò Contucci);
- Come si fa un piano di fundraising;
- Laboratorio di pianificazione di un'attività di fundraising. Il risultato del laboratorio sarà la pianificazione operativa di una attività di fundraising con la verifica del rapporto costi/ricavi.
- L'implementazione e il controllo delle attività: lo strumento del monitoraggio;
- Elementi di valutazione economica e non economica del fundraising;

Chiusura del corso e consegna degli attestati.

INFORMAZIONI PRATICHE

DOVE: Napoli, c/o Associazione Imparare-Fare - Via Tribunali, 253 (all'interno del Pio Monte della Misericordia)

QUANDO: 20 e 21 ottobre 2017
dalle ore 9,30 alle ore 17,30

DURATA: 3 giorni

COSTO: € ~~275~~ + Iva

Per le organizzazioni e le persone delle regioni del Sud: € 200 + IVA

VALIDO PER CERTIFICATO: Sì

ISCRIVITI SUBITO (5% di sconto entro 20 giorni dalla data di inizio)

LABORATORIO SPECIALISTICO IL CORPORATE FUNDRAISING

Come elaborare una proposta e scegliere le aziende alle quali rivolgersi

Perché partecipare?

Perché questo laboratorio è una vera palestra dove mettere in pratica le conoscenze apprese di **corporate fundraising** ed elaborare una proposta che sarà vagliata da un manager di azienda in persona.

A chi è rivolto?

Il Laboratorio di corporate fundraising è rivolto a fundraiser, corporate fundraiser, responsabili CSR di aziende e studenti.

Docenti

Andrea **Caracciolo**, Valeria **Romanelli**, Antonio **Del Prete** con la partecipazione di **interlocutori del mondo delle aziende**

INFORMAZIONI PRATICHE

DOVE: Napoli, c/o Associazione Imparare-Fare - Via Tribunali, 253 (all'interno del Pio Monte della Misericordia)

QUANDO: DATA DA DEFINIRE
dalle ore 9,30 alle ore 17,30

DURATA: 3 giorni

COSTO: € 300 + Iva

Per le organizzazioni e le persone delle regioni del Sud: € 225 + IVA

VALIDO PER CERTIFICATO: Sì

ISCRIVITI SUBITO (5% di sconto entro 20 giorni dalla data di inizio)

Programma del corso

PRIMA GIORNATA

Introduzione al corporate fundraising

- Fundraising in pillole: le cose che bisogna assolutamente sapere prima di cominciare;
- Le nuove frontiere del corporate fundraising e della filantropia: responsabilità sociale di impresa. Rassegna delle principali tecniche di corporate fundraising;
- Presentazione dei mercati delle aziende e dei relativi trend: cosa finanziano le aziende e le fondazioni e perché.

La procedura di ideazione del corporate fundraising

- I 5 modi di intendere la sponsorizzazione;
- L'individuazione dei link (esempi pratici);
- Presentazione della procedura generale di ideazione, progettazione e promozione di attività di fundraising da aziende:

Laboratorio

- *Individuazione delle attività e dei progetti della organizzazione da sottoporre a corporate fundraising e dei possibili link con le aziende*

SECONDA GIORNATA

Gli aspetti giuridici, fiscali e amministrativi

- Rassegna delle principali norme e regole per chi dona e chi riceve fondi; Legge "Più Dai Meno Versi"; Le sponsorizzazioni in denaro, beni e servizi; Art Bonus.

Laboratorio

- *analisi forze e debolezze, analisi dei pubblici, individuazione dei target*
- *Ideazione e formalizzazione di una proposta promozionale*

TERZA GIORNATA

Role Play – I gruppi di lavoro avranno un confronto con un imprenditore che interpreterà il ruolo della azienda scelta per la proposta

- Nuovi scenari della filantropia di impresa. Colloquio con rappresentanti del mondo delle imprese
- Incontro con un corporate fundraiser: "come ho fatto io?"

Management e follow-up del fundraising;

- Il management del fundraising: come organizzare l'attività di contatto, promozione e trattativa con le aziende;
- La valutazione delle azioni di fundraising;
- La gestione del follow up e della fidelizzazione.

Chiusura del corso e consegna degli attestati

LABORATORIO SPECIALISTICO - CROWDFUNDRAISING: L'UNIONE FA LA FORZA

Il crowdfunding e il fundraising insieme per una maggiore sostenibilità dei progetti

Perché partecipare

- Per conoscere cos'è, come funziona e a quali condizioni conviene usare il crowdfunding.
- Per conoscere come integrare il crowdfunding all'interno di una strategia di fundraising verso individui e aziende.
- Per saper convertire i donatori occasionali del crowdfunding in donatori fedeli per l'organizzazione.

A chi è rivolto?

- A dirigenti e operatori del fundraising di organizzazioni non profit e istituzioni pubbliche.
- A professionisti del settore della comunicazione, del fundraising, del management di organizzazioni che vogliono potenziare le competenze sui temi specifici del corso.
- Ad operatori nel campo del crowdfunding.
- A Organizzazioni o singoli proponenti progetti di crowdfunding.

Docenti

Maurizio **Imparato**, Massimo **Coen Cagli** e Antonio **Del Prete**

Programma del corso

PRIMA GIORNATA

Prologo

- in principio c'è il desiderio. Breve esercitazione sui nostri desideri.
- Trasformare il desiderio in un progetto concreto.

Cos'è il crowdfunding e come funziona

- definizione, trend di raccolta fondi, tipologie piattaforme.
- Perché la folla contribuisce: lavorare con gli "attivatori" (con casi ed esercitazione).
- Le caratteristiche sociologiche del crowdfunding: se le conosci ti muovi meglio!
- Le specificità dello strumento crowdfunding: progetto, relazioni, comunicazione sociale, reti sociali, ricompensa, promotori.

Potenziare il crowdfunding con il fundraising

- Il posto e la funzione del crowdfunding nel fundraising:
- Perché il crowdfunding non può fare a meno del fundraising e viceversa
- il ciclo del fundraising e il ruolo del crowdfunding

- come si diventa donatore
- convertire i contributori in donatori: strumenti e tecniche
- le strategie di raccolta fondi da individui: acquisizione, fidelizzazione, valorizzazione, espansione
- come il fundraising lavora sul capitale relazionale e perché può essere utile per il crowdfunding

SECONDA GIORNATA

*Buona parte del secondo giorno è dedicata ad un lavoro di laboratorio su progetti scelti tra quelli proposti dai partecipanti con un **divertente role play** che prevede la **vincita di un premio** per il miglior progetto elaborato.*

- Come il crowdfunding può migliorare la qualità e la quantità degli investimenti filantropici: il gift matching; la partnership pubblico/privato/non profit.
- Fattori di ostacolo e di facilitazione.

Chiusura del corso e consegna degli attestati.

INFORMAZIONI PRATICHE

DOVE: Napoli, c/o Associazione Imparare-Fare - Via Tribunali, 253 (all'interno del Pio Monte della Misericordia)

QUANDO: 17 e 18 novembre 2017 dalle ore 9,30 alle ore 17,30

DURATA: 3 giorni

COSTO: € ~~200~~ + Iva

Per le organizzazioni e le persone delle regioni del Sud: € 150 + IVA

VALIDO PER CERTIFICATO: Sì

ISCRIVITI SUBITO (5% di sconto entro 20 giorni dalla data di inizio)

SCUOLA DI ECCELLENZA

CERTIFICATO DI 1° LIVELLO IN FUNDRAISING

La certificazione delle tue conoscenze e competenze in fundraising

Cosa è

Non una semplice attestazione di partecipazione ai corsi ma una certificazione delle competenze acquisite che possa testimoniare ai fini professionali le conoscenze e le capacità di un fundraiser.

Come funziona

Si ottiene partecipando a tre corsi e sostenendo un esame finale che attesta le conoscenze acquisite.

Ecco i corsi per ottenere il Certificato di I livello in fundraising.

OBBLIGATORI:

- CORSO BASE – **I PRINCIPI DEL FUNDRAISING**
- CORSO BASE - **LABORATORIO DI PIANIFICAZIONE E MANAGEMENT DEL FUNDRAISING**

A SCELTA UNO DEI SEGUENTI LABORATORI:

- LABORATORIO SPECIALISTICO – **IL CORPORATE FUNDRAISING**
- LABORATORIO SPECIALISTICO - **CROWDFUNDRAISING: L'UNIONE FA LA FORZA**

Cosa ottiene chi partecipa

- Una vera certificazione, sostenendo un test di verifica dell'apprendimento.
- Condizioni economiche vantaggiose.

Quanto Costa

Per coloro che frequentano i due corsi base più un laboratorio specialistico il costo è di:

- **725 euro** (per un laboratorio di 3 giorni)
- **650 euro** (per un laboratorio di 2 giorni)

che comprende:

- frequenza ai corsi
- effettuazione (del test e valutazione finale)
- produzione del certificato

Per ulteriori informazioni contattare Barbara Bagli – 06 6570057
b.bagli@scuolafundraising.it