



Dal 2002 la Scuola è impegnata in attività di formazione e consulenza per il mondo delle biblioteche di pubblica lettura, private e universitarie. Ai dirigenti e agli operatori delle biblioteche oltre ad offrire la partecipazione ai corsi presenti in calendario riserviamo un'apposita funzione di progettazione di corsi e itinerari ad hoc, da svolgere presso le biblioteche e fortemente contestualizzati alle problematiche e alle caratteristiche di ciascun istituto.

L'organizzazione di corsi in house permette, inoltre, di operare un forte risparmio sugli investimenti dedicati alla formazione.

LA SCUOLA DI FUNDRAISING PER LE BIBLIOTECHE

Dal CATALOGO 2015

(Corsi di interesse per le biblioteche)

CORSO BASE - I PRINCIPI DEL FUNDRAISING

Roma, 4, 5 e 6 novembre 2015

€ 480+IVA - **L'ABC del fund raising. Sapere cosa è e iniziare a farlo domani**

LABORATORIO - PIANIFICAZIONE E MANAGEMENT DEL FUNDRAISING –

Roma, 16 e 17 aprile 2015 e Roma, 10 e 11

dicembre 2015 – € 300 + IVA - **Come fare una strategia di fund raising e gestirne la implementazione**

LABORATORIO - CHIEDERE, RACCOGLIERE E GESTIRE DONAZIONI INDIVIDUALI -

Roma, 10, 11 e 12 giugno 2015 – € 390 + IVA - **Gli individui che donano per la cultura**

aumentano ogni anno. Ecco cosa deve fare un'organizzazione culturale per conquistarli.

LABORATORIO - CORPORATE

FUNDRAISING Roma, 7, 8 e 9 ottobre 2015 -

390 + IVA – **Vieni con il tuo progetto e facciamo insieme la strategia di sostenibilità - Include un role play con il coinvolgimento di personalità delle aziende.**

CORSI "IN HOUSE"

La Scuola organizza specifici percorsi per le biblioteche e i loro Sistemi (ConSORZI, Fondazioni, Sistemi universitari) da rivolgere a dirigenti e operatori.

Corsi brevi in house

Caratteristica di questi corsi (della durata variabile tra 2 e 5 giornate) è quella di trasferire le conoscenze a partire da un'analisi sia dei bisogni di base che dei bisogni specifici della biblioteca (start up del fund raising, sviluppo di un programma bibliocard, costituzione gruppi di appoggio della biblioteca, eventi, raccolta sponsorizzazioni, ecc.).

I corsi garantiscono parti laboratoriali dedicate a facilitare la implementazione delle conoscenze acquisite nel contesto di riferimento dei partecipanti.

Alcuni esempi.

- Le basi del fundraising per uno start up della biblioteca o del sistema bibliotecario.
- Istituire e sviluppare un programma "fidelity card" per le biblioteche (bibliocard).
- La creazione di partnership commerciali e filantropiche con grandi aziende e imprese locali.
- Costituire gruppi di appoggio alla biblioteca per la raccolta fondi.
- Laboratorio di analisi e progettazione di una strategia di fundraising per la biblioteca (sistema bibliotecario).

Itinerari formativi e di progettazione

Inoltre la Scuola, anche nell'ambito di programmi di complessi di formazione del personale, realizza itinerari di formazione e progettazione da rivolgere a staff e nascenti staff di fund raising con l'obiettivo di dotare la biblioteca (il sistema) di un piano di raccolta fondi verso individui, aziende e fondazioni, unendo alla didattica formativa anche elementi consulenziali.