

FUNDRAISING



DOCENTE

dott.ssa Elena Zanella



DATE

21-22-23 Ottobre 2015



LUOGO

HUB Avanzi
Via Ampère 61/A
Milano



MATERIALE DIDATTICO

Al termine del corso verrà fornito il materiale didattico utilizzato durante l'evento formativo.

In omaggio a tutti i corsisti il nuovo libro di Elena Zanella "Professione Fundraiser" in formato e-book.



TIPOLOGIA

Master di Primo Livello
Numero chiuso



ORARI

9:30-12:30 14:30-17:30
(pausa pranzo + pause caffè)



CHIUSURA ISCRIZIONI

30 Settembre



PREZZO

350 € + IVA
sconto di **122 euro** per le iscrizioni effettuate entro il 20 Agosto



DURATA

3 giorni
18 ore formative



ATTESTATO

Al termine dell'evento formativo verrà rilasciato un **attestato di frequenza** ai corsisti che avranno frequentato almeno l'80% delle ore di didattica frontale.

PRESENTAZIONE

Tutti hanno bisogno di denaro per perseguire i propri scopi, anche le associazioni: il Fundraiser si occupa di reperire queste risorse.

Il termine "Fundraising", letteralmente, vuol dire far crescere le risorse. È una disciplina che rientra nell'ambito del marketing e che trova la sua naturale applicazione nelle organizzazioni non-profit.

Di matrice e impiego prevalentemente anglosassone, solo da qualche anno è entrata a far parte delle scelte strategiche delle organizzazioni del Terzo Settore italiane più all'avanguardia o, comunque, più strutturate.

Obiettivo delle attività di Fundraising è garantire la sostenibilità dell'ente attraverso l'attuazione di strategie per il reperimento di fondi e la costruzione di processi relazionali complessi.

OBIETTIVI

Il Master intende fornire gli elementi base per capire che cos'è la raccolta fondi e come si implementa con successo un'azione di fundraising. Oltre a fornire una visione di insieme e i principali strumenti tecnici, quindi, si propone di fornire le istruzioni per poter applicare, in modo efficace e concreto, il fundraising in uno specifico contesto organizzativo.

Il Master, quindi, è pensato per trasmettere le conoscenze di base al fine di individuare e realizzare le principali attività di fundraising, con particolare riferimento al settore privato (donazioni e altri contributi individuali; corporate fundraising, contributi di fondazioni, ecc.).

Il focus del Master sarà l'illustrazione del processo di startup delle attività di raccolta fondi e, quindi, dell'insieme delle attività di analisi, ricerca, progettazione e implementazione di un programma completo di fundraising.

La materia del fundraising verrà introdotta conferendo una particolare attenzione all'attuale contesto sociale, economico e culturale italiano e alle sfide che tale contesto pone al settore della raccolta fondi.

DESTINATARI

- Responsabili d'Associazione
- Cooperative, funzionari e dirigenti della P.A. e della Scuola
- Volontari dedicati alla raccolta fondi
- Nuove professionalità nel terzo settore e nella PA

Il corso è anche indicato ai laureandi e neolaureati.

DIDATTICA

A tutti i frequentati del master, in omaggio una copia in formato e-book del nuovissimo libro della dottoressa Zanella "Professione Fundraiser", edito Franco Angeli.



Inoltre, Al termine dell'evento formativo verrà creato un gruppo chiuso su piattaforma social riservato esclusivamente ai corsisti, al fine di rimanere in contatto tra loro e con il docente.

PROGRAMMA DEL CORSO

MODULO 1 - PRIMO GIORNO

Il Fundraising

- Nascita del terzo settore
- Professionalizzazione del terzo settore
- Il terzo settore oggi in Italia
- Introduzione al fundraising
- La professione del fundraiser

MODULO 3 - TERZO GIORNO

Mettiamoci al lavoro

- Il processo di startup: dall'analisi strategica alla pianificazione.

MODULO 2 - SECONDO GIORNO

Comunicazione e Marketing Sociale

- I donatori e il database relazionale
- Strategie, strumenti, tecniche
 - Direct mktg e direct mail
 - Corporate FR
 - Gli eventi speciali
 - Fundraising online
 - Crowdfunding
- La comunicazione sociale
- La comunicazione nel fundraising: online e offline
 - Social Media marketing
 - Case histories