

CORSO GRATUITO L'ABC DEL FUNDRAISING (on line)

Pillole di fundraising per iniziare a farlo

Edizione speciale in occasione dei 18 anni di attività della Scuola

ISCRIVITI SUBITO QUI:
WWW.SCUOLAFUNDRAISING.IT



La Scuola di Fundraising di Roma compie 18 anni di attività e in occasione di questo anniversario ha deciso di offrire **un corso base al fundraising a titolo gratuito**,

È un regalo che facciamo a tutte le organizzazioni che ancora non fanno fundraising o lo fanno sporadicamente. È un verso corso (per quanto in versione light) della durata di 8 ore al termine del quale la Scuola rilascia un attestato di frequenza.

Il corso rappresenta un **solido punto di partenza per avere una chiara e completa visione** di cosa sia il fundraising e che cosa comporti una sua adozione professionale all'interno di un'organizzazione tenendo conto anche delle sfide che i cambiamenti sociali e culturali pongono alle organizzazioni.

I Edizione: 8 e 9 marzo - II Edizione 8 e 9 giugno

PROGRAMMA

PRIMO GIORNO

09:00 – 11:00 Fundraising in pillole (I)

0. Siamo pronti per chiedere soldi? Conoscere ed eliminare gli ostacoli psicologici, culturali e politici per fare bene raccolta fondi.
1. Cosa è e cosa non è il fundraising (Definizione).
2. Se non c'è una buona causa non c'è fundraising. Ma occorre anche produrre valore aggiunto.
3. Il fundraising in un mondo che cambia: come evolve il fundraising e come evolvono i donatori.
4. Che vuol dire in pratica fare fundraising (il ciclo del fundraising).
5. Prima delle tecniche ci vuole una strategia: capire i propri punti di forza per definirla.
6. Perché le persone donano e come entrare in sintonia con loro.

11:00 – 11:30 Pausa caffè

11:30 – 13:30 Fundraising in pillole (II)

7. Relazioni = fiducia = donazioni. Lavorare sul capitale relazionale. Il potere dei network e della comunità.
8. Ma cosa cercano da noi le aziende?
9. Favorire le donazioni: vantaggi fiscali per i donatori.
10. Le 4 cose che farai domani per iniziare a raccogliere fondi.
11. Il digital fundraising è adesso!

SECONDO GIORNO

09:00 – 10:45 | La raccolta fondi da aziende

- Sponsorizzazioni, filantropia, partnership:
- Perché un'azienda dona: comprendere le motivazioni le aspettative di una azienda.
- Scoprire il link con l'azienda.
- Le donazioni filantropiche.
- Le sponsorizzazioni commerciali.

- Volontariato di impresa e coinvolgimento dei dipendenti.
- Cause related marketing.
- La procedura di ideazione del corporate fundraising

10:45 – 11:00 Crescere nel fundraising come organizzazione e come professionista L'offerta formativa e consulenziale della Scuola di Fundraising di Roma 2023.

11:00 – 11:30 Pausa caffè

11:30 – 13:30 La raccolta fondi da individui

- Ad ogni bisogno la sua strategia: acquisire, fidelizzare, espandere, valorizzare.
- Mailing ed emailing.
- Crowdfunding e personal fundraising.
- Eventi e lotterie.
- 5 per mille.
- Major donor: contatto diretto.
- I vantaggi per i donatori.
- La procedura di ideazione di una azione di raccolta di donatori.

13:30 Chiusura del corso. Invio degli attestati di partecipazione.

DOCENTI

Massimo Coen Cagli

Direttore scientifico della Scuola di Fundraising di Roma.

Andrea Caracciolo

Consulente senior, esperto di corporate fundraising

Valeria Romanelli

Consulente senior, esperta di raccolta fondi da individui e per pubbliche amministrazioni.