LA SEMENTE
COLTIVATORI D'INTENTI

FORMAZIONE FUNDRAISING

Perché un corso di formazione in Fundraising?

Nel vasto mondo del terzo settore, acquisire **competenze** nel campo del FR utili a garantire **sostenibilità economica** diventa oggi una **sfida** importante. E' necessario dunque essere consapevoli degli **strumenti**, delle **opportunità** e delle **potenzialità** sempre crescenti che il FR può offrire.

Obiettivi

Due gli **obiettivi** fondamentali del corso:

1) apprendimento dei **principi etici**, delle **fonti** principali e degli **strumenti** più importanti della raccolta fondi;

2) creazione di un ponte fra il mondo del profit con quello del **nonprofit**.

Chi potrai diventare?

Un fundraiser. Questa figura professionale deve saper gestire la **relazione con il donatore**, avere competenze con la **gestione di un database** attraverso ausili tecnologici e deve avere una notevole **conoscenza dei modi di raccolta**.

A chi è rivolto?

Il corso si rivolge a: **fundraiser**; operatori ed esperti nella **Corporate Social Responsibility; studenti** e **neo laureati** dei corsi di laurea di: Scienze della Comunicazione, Scienze della Formazione, Economia, Lettere e Filosofia, Giurisprudenza, Scienze Statistiche, Scienze Politiche; **dipendenti** di organizzazioni nonprofit, enti pubblici, istituzioni scolastiche, aziende, enti religiosi, pubblica amministrazione, ospedali/aziende sanitarie.

La Semente, Coop. Agricola Sociale di Tipo B
Traversa Limiti, Snc
06038 Spello, Perugia (Pg)
tel. 0742.302033
email: info@lasemente.it

www.lasemente.it
@lasemente
@lasementespello

LA SEMENTE
COLTIVATORI D'INTENTI

FORMAZIONE FUNDRAISING

Cosa farai e come?

- 30 ore totali da dedicare alle **lezioni frontali in aula**;
- **2 ore di casi studio online** con **clip video** inviate entro la settimana successiva dalla lezione in classe;
- **attività laboratoriali** durante le ore di lezione.

Le lezioni calendarizzate sul lungo periodo permetteranno ai partecipanti di avere il tempo di riflettere sul programma e di confrontarsi strada facendo. Al termine delle lezioni, a ogni partecipante verrà consegnata una **cartella della user experience, con bibliografia e sitografia** del corso.

A conclusione del corso, inoltre, verrà rilasciato un **certificato di partecipazione** (massimo di assenze consentite: 20% del monte ore).

A tenere le lezioni frontali sarà Eleonora Spalloni, Master in Fundaraising, membro di ASSIF (Associazione Italiana Fundraiser) e responsabile raccolta fondi de La Semente. I casi di studio saranno condotti da **professionisti del settore,** esperti della materia, che ogni giorno lavorano e si confrontano con il mondo del fundraising.

Modulo 1 - 17 Novembre 2017. 3 ore in aula: 15.00- 18.00

Cosa vuol dire fare fundraising: definizione di fundraising / perché donare

L'A,B,C del fundraising: caso, veicolo, target

Modulo 2 - 18 Novembre 2017. 3 ore in aula: 9.00 - 12.00

La Governance e la valorizzazione del patrimonio dell'ONP (Il cerchio dei Costituenti)

La storia del donatore: il database + Caso studio con esperto esterno

La Semente, Coop. Agricola Sociale di Tipo B
Traversa Limiti, Snc
06038 Spello, Perugia (Pg)
tel. 0742.302033
email: info@lasemente.it

www.lasemente.it
@lasemente
@lasementespello

LA SEMENTE
COLTIVATORI D'INTENTI

FORMAZIONE FUNDRAISING

Modulo 3 - 15 Dicembre 2017. 3 ore in aula: 15.00- 18.00

Cosa vuol dire fare fundraising: definizione di fundraising / perché

Opportunità relazionale: l'importanza dell'ascolto

Dalla Piramide alla Relazione

Modulo 4 - 16 Dicembre 2017. 3 ore in aula: 9.00 - 12.00

Etica e fundraising

La centralità del donatore e la filosofia della riconoscenza

Modulo 5 - 19 Gennaio 2018. 3 ore in aula: 15.00- 18.00

La raccolta annuale e il ciclo di vita del donatore

Come costruire un piano di donazioni regolari

Modulo 6 - 20 Gennaio 2018. 3 ore in aula: 9.00 - 12.00

Il Direct Mail e Il Face to Face

Gli Eventi per il fundraising

Modulo 7 - 16 Febbraio 2018. 3 ore in aula: 15.00- 18.00

Il Telemarketing

Il Digital fundraising e sue evoluzioni

La Semente, Coop. Agricola Sociale di Tipo B
Traversa Limiti, Snc
06038 Spello, Perugia (Pg)
tel. 0742.302033
email: info@lasemente.it

www.lasemente.it
@lasemente
@lasementespello

LA SEMENTE
COLTIVATORI D'INTENTI

FORMAZIONE FUNDRAISING

Modulo 8 - 17 Febbraio 2018. 3 ore in aula: 9.00 - 12.00

Il Corporate fundraising

Le Fondazioni di erogazione + Caso studio con esperto esterno

Modulo 9 - 16 Marzo 2018. 3 ore in aula: 15.00 - 18.00

Fare fundraising con i grandi donatori

I lasciti testamentari + Caso studio con esperto esterno

Modulo 10 - 17 Marzo 2018. 3 ore in aula: 9.00 - 12.00

Il Peopleraising: cercare, coinvolgere e motivare i volontari

Caso studio con esperto esterno + feedback

Costi e modalità di pagamento

500 euro + IVA

Possibile **rateizzazione** del costo totale senza interessi in 5 mesi, con pagamento mensile da effettuare entro il primo week end del mese.

Borse di studio: -20% per i non occupati e per i primi 5 iscritti al corso.

L'iscrizione al corso si effettua tramite l'invio di una email alla casella **info@lasemente.it**

Seguiranno indicazioni da parte della segreteria per il perfezionamento della procedura di adesione.

"Il dono è un gesto eversivo che nasce dalla libertà e accende una relazione non generata dallo scambio." Enzo Bianchi

La Semente, Coop. Agricola Sociale di Tipo B
Traversa Limiti, Snc
06038 Spello, Perugia (Pg)
tel. 0742.302033
email: info@lasemente.it

www.lasemente.it
@lasemente
@lasementespello