

CORPORATE FUNDRAISING

COSTRUIRE RELAZIONI CON LE IMPRESE

THE FUND
RAISING
SCHOOL

CALENDARIO DIDATTICO

4 aprile 2025
ore 14.30-17.00

7 aprile 2025
ore 15.00-17.00

11 aprile 2025
ore 14.30-16.00



OPEN BADGE

Al termine del corso otterrai un Open Badge e Attestato di partecipazione. Un certificato da sfoggiare nel tuo CV e su LinkedIn!

DOCENTE



SILVIA CAPORTORTO
Global Brand Partnerships
Director, OneSight
EssilorLuxottica
Foundation

COME COSTRUIRE UNA PARTNERSHIP DI LUNGO PERIODO CON LE AZIENDE?

Scopri i segreti del Corporate Fundraising con un corso dedicato a chi vuole costruire relazioni strategiche e di valore con le aziende. Imparerai come identificare i partner giusti, sviluppare proposte di collaborazione efficaci e trasformare un semplice sponsor in un alleato di lungo periodo.

OBIETTIVI DEL CORSO

Il Corporate Fundraising rappresenta oggi una leva strategica per le organizzazioni non profit che desiderano costruire collaborazioni di valore con il mondo aziendale. Le imprese, infatti, non si limitano più a semplici donazioni, ma sono sempre più orientate verso **partnership strutturate** che rafforzino il loro impegno sociale e il loro posizionamento.

Questo corso di **livello base** fornirà gli elementi per costruire la strategia di corporate fundraising attraverso elementi teorici e modelli applicativi ed è pensato per chi si avvicina per la prima volta a questo ambito e desidera apprendere **strategie e strumenti efficaci** per attrarre e gestire partnership con le aziende.

Attraverso un **mix di teoria, casi studio e applicazioni pratiche**, acquisirai **strumenti concreti** per coinvolgere le imprese, raccogliere fondi e trasformare il sostegno economico in una collaborazione di valore. Inoltre, sarai guidato nella **co-progettazione** di iniziative capaci di generare un impatto duraturo e costruire relazioni autentiche e solide nel tempo.

LE INFORMAZIONI ESSENZIALI:

- ✓ Un percorso con **strumenti concreti, idee e stimoli** da mettere subito in pratica
- ✓ **3 lezioni live (6 ore di formazione)** per confrontarti direttamente il docente
- ✓ Workspace, **classe virtuale esclusiva**
- ✓ **Open Badge e Attestato di partecipazione** per chi ha partecipato all'80% del percorso
- ✓ **Sconto 10%** sulla quota di iscrizione dei prossimi corsi

CORPORATE FUNDRAISING

COSTRUIRE RELAZIONI CON LE IMPRESE

PROGRAMMA E CONTENUTI

ARGOMENTI TRATTATI

- Quanto vale il Corporate Giving in Italia e all'estero
- Impatto delle emergenze sul Corporate Giving
- La strategia di Corporate Fundraising
- Come costruire una **lista prospect**
- Principali elementi per un **new business** di successo e per un **account management** efficace
- Le meccaniche di raccolta fondi corporate
- Strumenti per **valutare e monitorare** la partnership
- Case history nazionali e internazionali

CALENDARIO DEGLI INCONTRI LIVE

KICK-OFF
4 APRILE 2025
14.30 - 17.00

- PRESENTAZIONE METODOLOGIA E PIATTAFORMA
- PRESENTAZIONE PARTECIPANTI
- LEZIONE LIVE INTRODUTTIVA

ADVANCED CLASS
7 APRILE 2025
15.00 - 17.00

ADVANCED CLASS
COME CREARE NEW BUSINESS DI SUCCESSO
E UN ACCOUNT MANAGEMENT EFFICACE
con la docente Silvia Capotorto

ADVANCED CLASS
11 APRILE 2025
14.30 - 16.00

ADVANCED CLASS
LE MECCANICHE DI RACCOLTA FONDI CORPORATE
+ CASE HISTORY NAZIONALI E INTERNAZIONALI
con la docente Silvia Capotorto

AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Avrai le competenze indispensabili per strutturare la **strategia di corporate fundraising** della tua organizzazione e integrarla nel piano strategico
- Avrai gli strumenti per **mappare e selezionare le aziende** più idonee per avviare partnership strategiche
- Conoscerai gli **strumenti applicativi** del corporate fundraising e le tattiche per presentarsi al meglio alle imprese