

FUNDRAISING MASTERCLASS

L'INDISPENSABILE FORMAZIONE
PER OGNI FUNDRAISER



CALENDARIO
DIDATTICO

Centro Universitario
di Bertinoro (FC)

19 - 20 - 21 marzo 2025

DA CHE PARTE INIZIARE? UN CORSO RESIDENZIALE E INTENSIVO IN UNA LOCATION D'ECCEZIONE PER COMPRENDERE L'ABC DELLA RACCOLTA FONDI E PORRE LE BASI PER LA TUA CARRIERA DA FUNDRAISER.

OBIETTIVI DEL CORSO

Il dono è molto di più di un mero flusso (la donazione), ma una forma di esperienza non strumentale dell'altro.

Se prevalesse una sola logica legata al consumo, il dono verrebbe letto come mera privazione di risorse, ma è attraverso un'**esperienza di senso** che assume la sua rilevanza in quanto partecipa alla **costruzione dell'identità di un'organizzazione e dei propri donatori**, condividendo una prospettiva comune.

Il fundraising, infatti, per un donatore non è solo **"dare"**, ma anche – e soprattutto – **ricevere**, lasciandosi coinvolgere nel perseguimento di una missione e di una buona causa che lo gratifica, a cui si appassiona, che lo cambia.

Dentro questo contesto emerge con chiarezza l'obiettivo dei fundraiser: rendere sempre più evidente il **valore sociale del dono** e offrire alle persone delle **occasioni reali di coinvolgimento**, a tal punto che queste mettono a disposizione parte delle loro risorse affinché ciò a cui tengono esista.

Il fundraiser oggi è una figura ibrida e sistemica all'interno delle organizzazioni, con una **pluralità di competenze** e una preparazione a tutto campo per costruire, alimentare e gestire la relazione con i donatori e con tutta la community di riferimento.

Con la Masterclass The FundRaising School propone un **percorso formativo esperienziale** che coniugherà **elementi teorici, casi concreti e attività laboratoriali**.

1 incontro online + 3 giorni intensivi tra le colline romagnole per comprendere i principi del fundraising, orientarsi nei mercati della raccolta fondi e iniziare a costruire la propria **"cassetta degli attrezzi"**.

FUNDRAISING MASTERCLASS

DOCENTI



MARIANNA MARTINONI
Consulente Fundraising



CATIA DROCCO
Consulente Fundraising



CRISTINA DELICATO
Marketing and
Fundraising Consultant



PAOLO VENTURI
Direttore AICCON e The
FundRaising School

COSA COMPRENDE IL CORSO

- ✓ Un percorso con **strumenti concreti, idee e stimoli** da mettere subito in pratica
- ✓ **1 Kick Off Meeting** online prima di incontrarci a Bertinoro
- ✓ **3 giorni di networking** con partecipanti e docenti, non solo in aula ma anche davanti a un caffè
- ✓ **Più di 25 ore di formazione** in aula
- ✓ **Esercitazioni pratiche**
- ✓ **Slide** delle lezioni e materiale didattico
- ✓ **Open Badge e Attestato** di partecipazione da The FundRaising School
- ✓ **Sconto 15% sulla quota di iscrizione dei prossimi corsi (riservato solo agli iscritti alla Masterclass).**

È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Lavori in un'organizzazione non profit che vuole sviluppare attività di fundraising
- Vuoi comprendere il mondo della raccolta fondi e intraprendere la carriera di fundraiser
- Hai già lavorato nella raccolta fondi ma vuoi acquisire maggiori strumenti di pianificazione di lungo periodo
- Ricopri un ruolo decisionale o fai parte del board dell'organizzazione, per comprendere meglio come supportare il responsabile del fundraising o per dotarti di persone in grado di svolgere questa attività

AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- conoscerai il significato di fundraising e il panorama in cui si inseriscono le **attività di raccolta fondi**;
- comprenderai il **ciclo del fundraising** e cosa serve per partire;
- avrai la panoramica delle **tecniche di raccolta fondi** e inizierai a costruire la **cassetta degli attrezzi** indispensabili per la tua organizzazione;
- conoscerai le potenzialità del mondo digitale e degli **strumenti online** per la raccolta fondi;
- avrai gli strumenti necessari per costruire la **strategia di sviluppo** della tua organizzazione orientata al fundraising;
- saprai definire gli obiettivi del **piano strategico** e quali tattiche adottare per il raggiungimento degli stessi.

FUNDRAISING MASTERCLASS

PROGRAMMA E CONTENUTI

GIOVEDÌ 13 MARZO | ORE 14.30 - 16.00

ONLINE (ZOOM)	• Introduzione al programma e obiettivi del corso • Presentazione partecipanti • Keynote di apertura con Paolo Venturi, Direttore AICCON
---------------	--

MERCOLEDÌ 19 MARZO | ORE 9.30-18.30

9.00 - 9.30	<i>Registrazione partecipanti</i>
9.30 - 10.00	<i>Presentazioni e ice breaking</i>
10.00 - 13.00	DOCENTI: CRISTINA DELICATO e CATIA DROCCO I presupposti per il fundraising • Scenario e dati di mercato • Introduzione al fundraising • Governance, vision e mission • Identità e posizionamento
13.00 - 14.00	<i>Pausa Pranzo</i>
14.00 - 18.30	DOCENTI: CRISTINA DELICATO e CATIA DROCCO Gli strumenti del fundraising e la comunicazione a supporto
20.30	<i>Cena di networking a Bertinoro</i>

FUNDRAISING MASTERCLASS

PROGRAMMA E CONTENUTI

GIOVEDÌ 20 MARZO | ORE 9.00 - 18.30

9.00 - 13.00

DOCENTI: CATIA DROCCO, CRISTINA DELICATO E MARIANNA MARTINONI

- Il piano di fundraising: obiettivi, target, strumenti, budget e comunicazione
- Introduzione alla cassetta degli attrezzi del fundraiser per costruire la relazione con il

13.00 - 14.30

Pausa Pranzo

14.30 - 18.30

DOCENTI: CATIA DROCCO, CRISTINA DELICATO E MARIANNA MARTINONI

La cassetta degli attrezzi: come scegliere i diversi strumenti

- Strumenti di raccolta fondi fra teoria e casi applicativi

FUNDRAISING MASTERCLASS

PROGRAMMA E CONTENUTI

VENERDÌ 21 MARZO | ORE 9.00 - 16.30

9.00 - 13.00

Fundraising Lab: costruiamo una strategia di raccolta fondi

- Presentazione Lab e creazioni gruppi
- Lavoro di gruppo

13.00 - 14.00

Pausa Pranzo

14.00 - 16.30

Fundraising Lab: costruiamo una strategia di raccolta fondi

- Restituzione finale
- Chiusura e consegna attestati

Il corso è pensato per essere residenziale ed intensivo, potremmo non rispettare gli orari delle pause o di fine corso a seconda delle interazioni con l'aula e le richieste di approfondimento.

Le pause pranzo e i caffè, così come le cene, sono momenti preziosi di confronto con i docenti e gli altri partecipanti, per costruire relazioni e fili rossi, per riflettere e far emergere ancora più dubbi davanti ad un bicchiere di Sangiovese.



OPEN BADGE

Al termine del corso otterrai un Open Badge e Attestato di partecipazione.

Un certificato da sfoggiare nel tuo CV e su LinkedIn!