

*Dall'esperienza del Master in  
Fund Raising per il nonprofit e gli enti pubblici,  
il corso di specializzazione sul  
fund raising aperto anche ai non laureati.*



LUGLIO 2008

OTTOBRE 2008

FORLÌ

UNIVERSITÀ DI BOLOGNA



CORSO DI ALTA FORMAZIONE

# TECNICHE DI RACCOLTA FONDI PER IL NONPROFIT E GLI ENTI PUBBLICI

Per le organizzazioni sanitarie, culturali,  
le università, la cooperazione sociale e internazionale,  
i diritti umani, l'assistenza, le scuole pubbliche  
e libere, lo sport, l'ambiente

III EDIZIONE

Direttore Valerio Melandri

**Scadenza bando: 20 giugno 2008**

Per informazioni e bando:  
Coordinatrice: Camilla Simeone - Tel 0543/374143  
coordinamento@master-fundraising.it  
**www.master-fundraising.it**

## IL CORSO DI ALTA FORMAZIONE SULLE *TECNICHE DI RACCOLTA FONDI*

Il Corso di Alta Formazione *Tecniche di Raccolta Fondi per il Nonprofit e gli Enti pubblici* nasce per insegnare **in maniera approfondita e concreta le principali strategie e strumenti della raccolta fondi per le organizzazioni nonprofit** (associazioni, fondazioni, cooperative sociali,...), formando professionalità in grado di organizzare un fund raising efficace a lungo termine.

Chiedere soldi per conto di un'organizzazione nonprofit vuol dire infatti presentare nel giusto modo la causa che si sostiene, saper gestire adeguatamente i fondi raccolti ed essere in grado di documentarne il corretto utilizzo.

Durante il corso saranno fornite agli studenti le nozioni teoriche relative al Fund Raising ed agli strumenti pratici **per diventare Fundraiser**, la nuova e crescente figura professionale nel settore del nonprofit.

## OBBIETTIVI E PROFILI PROFESSIONALI

Profili professionali del Corso di Alta Formazione *Tecniche di Raccolta Fondi per il Nonprofit e gli Enti pubblici* :

- **Fundraiser**, ovvero chi si occupa di comunicazione e raccolta fondi all'interno di organizzazioni non profit e dialoga con il mondo profit per attivare reciproci scambi d'interesse attraverso la Responsabilità Sociale d'Impresa.
- **Consulenti di Fund Raising** per organizzazioni non profit
- **Direttori e responsabili di marketing e comunicazione** all'interno delle organizzazioni non profit
- **Dirigenti di organizzazioni non profit**, cooperative sociali, associazioni, fondazioni.

Attraverso il corso *Raccolta Fondi per il Nonprofit e gli Enti pubblici* si vuole approfondire alcune competenze fondamentali della raccolta fondi, rispondendo in particolare ai seguenti obiettivi formativi:

- saper ricercare donatori potenziali ed effettivi
- saper ottenere una donazione
- saper costruire relazioni tese al fund raising
- saper coinvolgere e gestire i volontari
- saper gestire il management del fund raising
- sapere gestire la problematica dell'accountability nelle organizzazioni non profit.



## I CONTENUTI DEL CORSO

La pianificazione didattica del corso prevede **20 cfu** e si concentra su cinque insegnamenti che sono volti a fornire in modo mirato una specializzazione approfondita circa:

- la **dimensione strategica** (*Il piano generale di fund raising e Cost analysis, performance e budget per il fund raising*),
- alcuni degli **strumenti fondamentali** della raccolta fondi (*Direct mail per il fund raising, Eventi di raccolta fondi, Internet e nuovi media per il fund raising*).

## GLI INSEGNAMENTI

Insegnamento	N. ore Lezione
Principi e tecniche di Fund Raising	16
Mailing e direct marketing per il Fund Raising	12
Cost analysis, performance e budget per il Fund Raising	12
Eventi di raccolta fondi	8
Internet e nuovi media per il Fund Raising	12
Strategie di collaborazione tra profit e nonprofit	8
Face to face Fund Raising	12
Telemarketing per il Fund Raising	8
Casi di Fund Raising	12

Durante le lezioni frontali agli studenti verrà fornita una visione generale degli strumenti, della terminologia, delle nozioni base per applicare il Fund Raising all'interno di un'organizzazione non profit.

Il **giusto equilibrio tra docenti accademici e professionisti del settore** assicura il massimo del rendimento dell'attività formativa del Corso. Infatti, in questo modo, gli studenti avranno la possibilità di mescolare teoria e pratica e di **utilizzare in progetti di raccolta fondi e casi concreti le conoscenze teoriche** acquisite.

# GLI INSEGNAMENTI IN DETTAGLIO

## PRINCIPI E TECNICHE DI FUND RAISING

*Docente: prof. Valerio Melandri*

Il corso offre una visione generale del fund raising sia per coloro che non hanno alcuna esperienza nel campo, sia per coloro che intendono ampliare ed approfondire le proprie conoscenze. Il corso introduce gli studenti alla terminologia, alle nozioni ed agli strumenti principali; verranno esaminati concetti come la mission, la costruzione delle relazioni, il processo di sollecitazione, le dinamiche psicologiche e gli strumenti di richiesta di donazioni.

## MAILING E DIRECT MARKETING PER IL FUND RAISING

*Docente: dott. Daniele Fusi*

Il corso analizza i principali strumenti di Marketing Diretto e la loro integrazione all'interno di un piano di Raccolta Fondi. Agli studenti sarà spiegato come realizzare messaggi efficaci e come pianificarne l'invio in base agli obiettivi dati (economici, di acquisizione sostenitori,..) Verranno inoltre fornite le nozioni di base sulle differenti aree di fornitura per la produzione di messaggi di direct mailing (creatività, liste, stampa,..).

## COST ANALYSIS, PERFORMANCE E BUDGET NEL FUND RAISING

*Docente: prof.ssa Emilia Gazzoni*

Il corso si focalizza sulla gestione delle organizzazioni non profit dal punto di vista patrimoniale, economico, finanziario e monetario. Agli studenti sarà mostrato come applicare al fund raising e alla gestione delle organizzazioni non profit le conoscenze base relative ad analisi dei costi, indicatori di performance e metodologia contabile per l'elaborazione del budget.

## EVENTI DI RACCOLTA FONDI

*Docente: dott.ssa Annalisa Lalumera*

Durante il corso verranno affrontate le fasi principali di realizzazione di un evento per la raccolta fondi e la costruzione di relazioni con i potenziali donatori, i fattori da tenere in considerazione, nonché la strategia di comunicazione e il posizionamento dell'organizzazione non profit in relazione alla mission e agli obiettivi dell'organizzazione.

## INTERNET E NUOVI MEDIA PER IL FUND RAISING

*Docente: dott. Francesco Santini*

Il corso introduce gli studenti alle tematiche relative alle nuove tecnologie di comunicazione, offrendo una visione generale dei diversi strumenti di comunicazione di cui si può servire un'organizzazione non profit nel fare raccolta fondi. Per ogni strumento verranno esaminati i limiti e le opportunità, i punti di forza e gli errori da evitare.

## **STRATEGIE DI COLLABORAZIONE TRA PROFIT E NONPROFIT**

***Docente: dott.ssa Laura Michelini***

Il corso si propone di illustrare le possibili forme di collaborazione tra le organizzazioni non profit e le imprese, i relativi modelli teorici e le implicazioni pratiche e manageriali. Verrà inoltre illustrato il processo di sviluppo di una partnership tra un'organizzazione non profit e un'impresa evidenziandone i fattori critici di successo, le modalità e le dinamiche di gestione delle diverse fasi, nonché i ruoli e le responsabilità organizzative. Nell'ambito del corso verranno presentate e commentate alcune best practices e verrà svolta un'esercitazione pratica.

## **FACE TO FACE FUND RAISING**

***Docente: dott. Stefano Traldi***

Il corso illustra questo nuovo strumento di raccolta fondi, in cosa consiste, le figure che ci lavorano e i vantaggi per le organizzazioni non profit. Il faccia a faccia si sta affacciando sempre di più al panorama italiano. Gli studenti acquisiranno le tecniche basilari di realizzazione, attraverso la spiegazione delle tre fasi necessarie per la realizzazione: l'approccio, il dialogo e la chiusura. Sono previste anche esercitazioni pratiche con simulazioni.

## **TELEMARKETING PER IL FUND RAISING**

***Docente: dott. Giuseppe Chionetti***

Il corso si focalizza sulla comunicazione telefonica finalizzata al fund raising. Gli studenti, grazie anche al coinvolgimento in esercitazioni e simulazioni di role play, apprenderanno come elaborare uno script efficace e come impiegare le tecniche di comunicazione telefonica per condurre il colloquio in modo professionale e persuasivo, superando le possibili obiezioni e contestazioni.

## **CASI DI FUND RAISING**

***Docente: dott. Raffaele Picilli***

Le lezioni si baseranno sull'analisi e sulla simulazione di casi pratici. Saranno messe a confronto azioni di fund raising, andate a buon fine e non, intraprese da diversi tipi di organizzazioni non profit tra le quali: associazioni di volontariato, onlus, comitati e cooperative sociali.

## DESTINATARI - A CHI SI RIVOLGE IL CORSO?

Il Corso di Alta Fondazione *Tecniche di Raccolta Fondi per il Nonprofit e gli Enti pubblici* si rivolge principalmente a:

1. **Laureati/Diplomati** di ogni età che intendono intraprendere la carriera del Fundraiser o che lavorano in organizzazioni nonprofit e intendono apportare competenze nuove all'interno dell'organizzazione;
2. **Organizzazioni** culturali, ricreative, formative o socio-sanitarie, scuole, università, ospedali o AUSL, Comuni, **enti o istituzioni** che intendono percorrere la via della raccolta fondi per sostenere le proprie attività;
3. Associazioni, fondazioni, cooperative sociali o altre **organizzazioni nonprofit**.

## INFORMAZIONI PRATICHE

### SEDE DEL CORSO:

Aule Master, via Pellegrino Laziosi 15, 47100 Forlì

### CALENDARIO:

da luglio a ottobre 2008  
venerdì (h.9-18) e sabato (h.9-13) a settimane alterne

**COSTO:** €1525 - retta, tasse e materiale didattico inclusi

### TITOLO CONSEGUITO:

Attestato di frequenza al Corso con 20 crediti formativi universitari

### ESAMI:

Per assegnare i crediti e il titolo di frequenza gli studenti del corso dovranno sostenere un esame a risposta multipla per ogni insegnamento più un esame finale a risposte aperte.

### TITOLI DI ACCESSO:

Diploma o laurea di qualsiasi tipo

### MODALITÀ DI SELEZIONE:

Colloquio motivazionale, curriculum, lettera motivazionale (max 2000 caratteri)  
Saranno ammessi al massimo 37 studenti  
Le prove di selezione si terranno il 25 giugno 2008.





## PER INFORMAZIONI

### **DIRETTORE:**

Prof. Valerio Melandri  
[direttore@master-fundraising.it](mailto:direttore@master-fundraising.it)

### **COORDINATRICE:**

Camilla Simeone  
c/o Aule Master, via Pellegrino Laziosi 15, 47100 Forlì  
Tel. 0543/374143  
Fax 0543/374138  
[coordinamento@master-fundraising.it](mailto:coordinamento@master-fundraising.it)  
[www.master-fundraising.it](http://www.master-fundraising.it)

