



Centro di Formazione Maveco s.r.l.
Via Don Benedetto Riposati, 37 - 02100 RIETI
tel. e fax 0746-498275 info@Formazione-Maveco.it
www.Formazione-Maveco.it



Corso:

Metodi e Tecniche di Fund Raising (Raccolta fondi) per le organizzazioni no profit

Le strategie per autofinanziarsi e raggiungere gli obiettivi e la mission

Presentazione

Strategie e Piano di raccolta fondi (Fund Raising): le organizzazioni sociali oggi si trovano ad affrontare una nuova sfida per poter raggiungere lo scopo sociale: trovare nuovi finanziamenti della sua missione, trovare in parte legata al contrarsi dei fondi pubblici, circa la propria sostenibilità. Tale sfida richiede da una parte, una nuova cultura del finanziamento a partire soprattutto dall'ambiente interno delle organizzazioni che operano nel sociale, e dall'altra, che si produca un rafforzamento della identità sociale, che permetta loro di essere accolte positivamente nel mercato del fund raising. Il fund raising svolge un ruolo centrale all'interno dell'ONP, attivando una serie di strategie, finalizzate ad assicurare nel tempo un continuo afflusso di risorse finanziarie elargite a titolo di donazione, per sostenere le attività istituzionali dell'organizzazione. **La raccolta fondi (Fund Raising)** è ormai diventata una attività strategica per le onp. Conoscere le metodologie, le strategie e gli strumenti per fare fund raising e saperli creare è garanzia di crescita, sviluppo e sostenibilità finanziarie per una organizzazione del terzo settore.

Obiettivi

Il corso fornisce tutte le informazioni fondamentali e gli strumenti per implementare una attività e un piano di raccolta fondi strategico che dia sostenibilità nel breve-medio e lungo, che sia la guida per la ricerca di sostegni economici e finanziari pubblici e privati di diversa natura, creando un mix di fonti di finanziamento per le onp. il corso intende trasferire concetti, metodologie e strumenti necessari ad un onp per poter impostare ed implementare in modo strategico e con successo una attività di fund raising professionale, permettendogli di creare iniziative sociali, lavorare sulla propria Mission e sostenersi nel breve-medio e lungo periodo che sia la guida per la ricerca di sostegni economici e finanziari pubblici e privati di diversa natura, creando un mix di fonti di finanziamento per la onp.

Contenuti del programma formativo

Modulo I : Elementi fondamentali per un Fund Raising di successo

- Concetti di fund raising
- Tipo di scambio nel fund raising
- il ciclo del fund raising
- sviluppare i Costituenti per il fund raising
- la piramide delle donazioni
- sviluppare ed elaborare il Caso (Redazione del Documento di Buona Causa) per la raccolta fondi
- Il piano generale di sviluppo del fund raising
- Come creare un database di contatti per il fund raising in modo strategico.

Modulo II : Costruire la strategia per il successo del Fund Raising

- Il Piano di Fund Raising
- la raccolta annuale
- la raccolta di capitali
- I grandi donatori
- le donazioni pianificate : testamenti, lasciti, eredità

Modulo III : Caratteristiche delle 4 categorie di Fonti del Fund Raising

- le persone fisiche
- quale rapporto tra impresa e ONP per il fund raising : il programma di CRM-Cause Related Marketing
- enti pubblici, bandi di finanziamento e contributi
- le fondazioni in italia: opportunità di Fund Raising
- come presentare un progetto ad una fondazione

Modulo IV : Gli strumenti del Fund Raising verso soggetti individuali, enti pubblici e imprese: caratteristiche e suggerimenti

- il colloquio faccia a faccia: suggerimenti per persuadere
- mailing ed e-mailing: come creare una campagna di mailing tradizionale e via internet
- eventi e manifestazioni (vedi modulo seguente per approfondimenti)
- via sito web e internet: come utilizzare il web per fare fund raising
- lotterie e aste : suggerimenti
- sponsorizzazioni
- patrocini con contributi
- partecipazione a bandi di finanziamento (pubblici, fondazioni bancarie e di impresa, ect): caratteristiche dei bandi e redazione dei progetti
- la creazione di un evento

Durata del programma: 24 ore

Quota di iscrizione: 280 euro

Marketing per il sociale + Strategie di Fund Raising = 500 euro (sconto 10%)

Disponibile la versione Executive Master di 96 ore **“Marketing e comunicazione per le organizzazioni del terzo settore e Fund Raising”**.