FUNDRAISING Academy

CORSO EXECUTIVE

Management e Decision Making per il Fundraising

Trasforma e sviluppa
la tua raccolta fondi in 5 giorni

XI EDIZIONE

Corso intensivo di una settimana
Dal 17 al 21 febbraio 2014
prof. Valerio Melandri / prof. Paolo Celli

www.master-fundraising.it

Management e Decision Making per il Fundraising

Trasforma e sviluppa la tua raccolta fondi in 5 giorni

Informazioni

Quando

Dal 17 al 21 febbraio 2014

Durata

1 settimana (da lunedì a venerdì)

Didattica

32 ore più incontri di consulenza personalizzati

Dove

Aule Master c/o Campus Universitario,
via Lombardini 5, Forlì (FC)

Requisiti

Diploma di scuola superiore

Quota di partecipazione

€ 925,00 (*light lunch* inclusi)

Crediti formativi universitari

4 CFU

Scadenza iscrizioni

Giovedì 13 febbraio 2014

32 ore di didattica

Management del Fundraising
Percorso indispensabile per formarsi professionalmente sulla raccolta fondi e ottenere una panoramica completa delle strategie, tecniche e strumenti di fundraising nell'ottica del decision making.

Decision Making per il Fundraising
Pensare strategicamente la raccolta fondi per sviluppare le organizzazioni nonprofit in modo equilibrato. Riflettere, decidere e agire nel fundraising grazie alla pianificazione, alla lettura del contesto di riferimento, alla definizione degli obiettivi strategici e operativi, alla scelta dei target e degli strumenti prioritari.

Incontri di consulenza personalizzati

Al termine delle lezioni sono previsti incontri personalizzati di approfondimento e confronto con i partecipanti per rispondere a dubbi e specifiche esigenze legati alla propria organizzazione o realtà lavorativa.

I docenti

Prof. Valerio Melandri
È consulente, formatore ed educatore sul fundraising. Pioniere dell'inserimento della disciplina "fundraising" nelle università italiane, è docente di Principi e Tecniche di Fundraising, direttore del Master in Fundraising presso l'Università di Bologna e Visiting Professor presso la Columbia University di New York. È fondatore e presidente di Philanthropy Centro Studi e del Festival del Fundraising (il più grande evento di fundraising italiano, gestito esclusivamente da volontari). Svolge attività di consulenza e formazione in Italia e all'estero, con organizzazioni di ogni tipologia e dimensione.

Prof. Paolo Celli
Curioso ed eclettico, nel 2005 crea Centrale Etica, società di consulenza nella quale porta l'esperienza d'azienda e di Marketing, la mentalità rigorosa da ingegnere, la concretezza e il pragmatismo, la passione per la pianificazione e i numeri, insieme all'ammirazione per il nonprofit e per coloro che vi lavorano. Dal 2006 è anche docente presso il Master in Fundraising, dove tiene un percorso tecnico-pratico incentrato sulla progettazione della raccolta fondi e sul planning, che permette agli studenti di cimentarsi nel loro primo piano di raccolta fondi per una vera organizzazione nonprofit.

Informazioni

Quando

Dal 17 al 21 febbraio 2014

Durata

1 settimana (da lunedì a venerdì)

Didattica

32 ore più incontri di consulenza personalizzati

Dove

Aule Master c/o Campus Universitario,
via Lombardini 5, Forlì (FC)

Requisiti

Diploma di scuola superiore

Quota di partecipazione

€ 925,00 (*light lunch* inclusi)

Crediti formativi universitari

4 CFU

Scadenza iscrizioni

Giovedì 13 febbraio 2014

Struttura del corso nel dettaglio

	Lunedì 17 febbraio	Martedì 18 febbraio	Mercoledì 19 febbraio	Giovedì 20 febbraio	Venerdì 21 febbraio
9.00 - 13.00		*Prof. Valerio Melandri* • I cinque passi verso i donatori • Primo prodotto, upgrade, rinnovo, sostegno a distanza, grandi donatori • La logica del fundraising: la piramide del donatore • Il piano di fundraising: cenni preliminari *Esercitazione sul prospect research*	*Prof. Paolo Celli* • Il piano di lavoro - Parte 1: - il fattore tempo - il planning - la Buona Causa - il lavoro preparatorio - i vincoli - gli obiettivi - il fabbisogno economico	*Prof. Valerio Melandri* • Le quattro tipologie di persone da coinvolgere nel fundraising: - il consiglio direttivo - il personale retribuito - il personale non retribuito (volontari e donatori) - i consulenti di fundraising *Esercitazione sul caso: I Teatri Celestiali*	*Prof. Valerio Melandri* • La tecnica del moves management per trovare e gestire i grandi donatori • Grandi donazioni e donazioni pianificate (lasciti testamentari) • Fidelizzare: la grande sfida del futuro • Tecniche e attività testate per fidelizzare il donatore
13.00 - 14.00		Light lunch	Light lunch	Light lunch	Light lunch
14.00 - 17.00	*Prof. Valerio Melandri* • Introduzione al fundraising: numeri e prospettive • Etica e fundraising • Retribuzioni, marketing, rischio, investimenti e costi nel fundraising professionale • Il fundraising è un matrimonio di interessi: fra reciprocità, equivalenza e redistribuzione • I tre capisaldi del FR: il caso, il veicolo, il target *Esercitazione sul caso*	*Prof. Valerio Melandri* • Prospect research: la ricerca dei donatori • Il cerchio dei costituenti • La costruzione della tabella dei range • La raccolta annuale e la raccolta straordinaria • I target e i veicoli *Esercitazione sulla tabella dei range*	*Prof. Paolo Celli* • Il piano di lavoro - Parte 2: - la struttura del fundraising - le campagne - le attività *Esercitazione sulle check-list (campagne + attività)*	*Prof. Paolo Celli* • Gli strumenti per la gestione: - il budget - il diagramma Gantt delle attività - le schede operative - gli indicatori di efficienza ed efficaci - gli strumenti per lavorare in team *Esercitazione sull'organizzazione del team di fundraising*	*Prof. Valerio Melandri* *Prof. Paolo Celli* • Dal dire al fare: mettere in pratica il fundraising • Cosa fare tornando a casa per iniziare il fundraising • Esercitazione conclusiva • Testimonianza di uno studente delle passate edizioni del corso: problemi e opportunità • Esame finale • Consegna dei diplomi • Consigli finali e conclusione
17.00	Incontri di consulenza personalizzati con i docenti	Incontri di consulenza personalizzati con i docenti	Incontri di consulenza personalizzati con i docenti	Incontri di consulenza personalizzati con i docenti	

Informazioni

Quando

Dal 17 al 21 febbraio 2014

Durata

1 settimana (da lunedì a venerdì)

Didattica

32 ore più incontri di consulenza personalizzati

Dove

Aule Master c/o Campus Universitario,
via Lombardini 5, Forlì (FC)

Requisiti

Diploma di scuola superiore

Quota di partecipazione

€ 925,00 (*light lunch* inclusi)

Crediti formativi universitari

4 CFU

Scadenza iscrizioni

Giovedì 13 febbraio 2014

Management e Decision Making per il Fundraising

Trasforma e sviluppa la tua raccolta fondi in 5 giorni

Il corso si rivolge a laureati e non laureati che:

- operano nel nonprofit e hanno chiara la buona causa, ma si sono occupati di fundraising poco o in maniera non professionale;
- stanno spendendo la propria professionalità a stretto contatto con il mondo profit e, per ragioni personali, desiderano passare al nonprofit per mettere al servizio di quest'ultimo la propria esperienza;
- si occupano già di fundraising e desiderano approfondire le logiche della raccolta fondi per collaborare più efficacemente con il mondo nonprofit.

Vi consigliamo di partecipare se...

- **Avete poca esperienza nel fundraising**. Indipendentemente dal vostro ruolo, il corso vi aiuterà a non perdervi nella giungla del fundraising. Una settimana intensiva di lavoro insieme vi permetterà di comprendere e assimilare dinamiche e meccanismi della raccolta fondi adatti alla vostra condizione lavorativa.
- **Avete buone basi di fundraising**. Se lavorate quotidianamente per la crescita della vostra organizzazione, troverete questo corso un utile strumento per valutare il vostro impegno nel fundraising e tracciare un nuovo percorso capace di mettere in risalto il vostro lavoro.
- **Siete veterani del fundraising**. Se pensate di aver visto tutto, potreste aver ragione! Ma la fresca prospettiva presentata da questo corso vi aiuterà a rivalutare ciò che avete fatto fino ad oggi e inciderà sulle vostre scelte future. E non solo: la pianificazione strategica vi aiuterà a collaborare con le altre figure chiave della vostra azienda nonprofit in un ambiente più produttivo.

Cosa imparerete

- Otterrete un ampio spettro di competenze e di strumenti per **gestire e guidare l'ufficio di raccolta fondi** della vostra organizzazione nonprofit.
- Capirete come investire risorse nel fundraising, gestire l'attività di raccolta fondi **dal punto di vista strategico** e come valutarne l'efficacia nonché i risultati ottenuti.

Informazioni sul corso

Periodo di svolgimento
Dal 17 al 21 febbraio 2014

Durata
1 settimana (da lunedì a venerdì)

Didattica
32 ore più incontri personalizzati di consulenza con i docenti

Orario delle lezioni
Lunedì dalle 14.00 alle 17.00 e da martedì a venerdì dalle 9.00 alle 17.00

Crediti Formativi Universitari
La frequenza al corso farà acquisire ai partecipanti 4 Crediti Formativi Universitari commutabili in Crediti Formativi Professionali.

Sede del corso
Aule Master c/o Campus Universitario - Padiglione Celtico
via Lombardini 5 - 47121 Forlì (FC)

Dove alloggiare
Disponiamo di convenzioni con alberghi e altre tipologie di alloggio.
È possibile consultare l'elenco completo degli alloggi convenzionati sul sito:
www.master-fundraising.it

Iscrizioni
Le iscrizioni si chiudono giovedì 13 febbraio 2014.
Per iscriversi è necessario scaricare il bando pubblico (reperibile sul sito: www.master-fundraising.it) e seguire le modalità d'iscrizione indicate all'interno del documento.
Il corso prevede un massimo di 30 iscritti: un numero ideale per seguire con attenzione le lezioni, confrontarsi ed entrare in sintonia con i compagni in vista dei lavori di gruppo e delle esercitazioni.

Requisiti
Diploma di scuola superiore

Quota di partecipazione
€ 925,00 - La quota include libri, dispense, materiale didattico di riferimento e i light lunch, dal martedì al venerdì.

Light lunch compresi nella quota del corso!

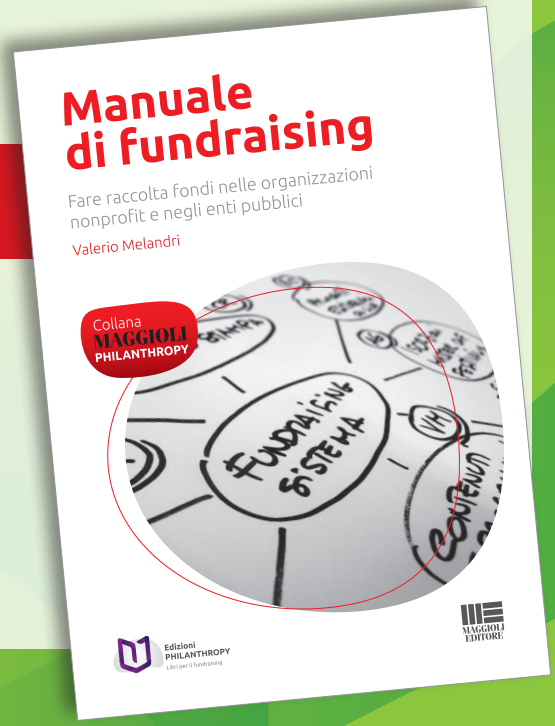
Ogni giorno sarà disponibile un light lunch per pranzare con i compagni del corso: un prezioso momento per scambiarsi idee, opinioni e soprattutto per fare network durante la pausa pranzo.

Solo per i partecipanti al corso:

IN OMAGGIO

il nuovo
"Manuale di Fundraising"
di Valerio Melandri.

Un ottimo modo per continuare la formazione anche dopo il corso.



CONTATTACI
Master in Fundraising
c/o Campus Universitario, Padiglione Celtico
via Lombardini 5, 47121 Forlì (FC)
Tel. +39 0543 374151 - fax +39 0543 374138
e-mail: master@fundraising.it - sito web: **www.master-fundraising.it**

FUNDRAISING Academy

Processi formativi
di eccellenza certificati da: