



# **CORSO EXECUTIVE**

Management e Decision Making per il Fundraising

Prendere decisioni per il nonprofit in tempi difficili

# Corso intensivo di una settimana

X Edizione - 8/12 aprile 2013 prof. Valerio Melandri / ing. Paolo Celli

www.master-fundraising.it



### Quando

8/12 aprile 2013

#### 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 4 aprile 2013



# Management e Decision Making per il Fundraising

Prendere decisioni per il nonprofit in tempi difficili

#### 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.



#### Ing. 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.





# Struttura del corso nel dettaglio



# Quando

8/12 aprile 2013

#### 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 4 aprile 2013

	Lunedì 8 aprile	Martedì 9 aprile	Mercoledì 10 aprile	Giovedì 11 aprile	Venerdì 12 aprile
9.00 - 13.00	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	Ing. Paolo Celli  Il piano di lavoro - Parte 2: - la struttura del fundraising - le campagne - le attività  Esercitazione sulle check-list (campagne + attività)	Ing. 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 Ing. 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
13.00 - 14.00	Light lunch	Light lunch	Light lunch	Light lunch	
14.00 - 17.00	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	Ing. 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	
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	





# Quando

8/12 aprile 2013

#### 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 4 aprile 2013



# Management e Decision Making per il Fundraising

Prendere decisioni per il nonprofit in tempi difficili

# 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 8 al 12 aprile 2013

**Durata** 1 settimana (da lunedì a venerdì)

Didattica 32 ore più incontri personalizzati di consulenza con i docenti

#### Orario delle lezioni

da Lunedì a Giovedì dalle 9.00 alle 17.00 - Venerdì dalle 9.00 alle 13.00

#### 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 4 aprile 2013.

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 lunedì al giovedì.

#### 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





Processi formativi di eccellenza certificati da:

