



FUNDRAISING
Academy



CORSI ADVANCED

A.A. 2013/2014

L'unica occasione in Italia per imparare dall'esperienza
dei **più grandi esperti internazionali** di raccolta fondi

www.master-fundraising.it
+39 0543 374151 - master@fundraising.it

Conduzione accattivante, convincente, emozionante e qualificata. Giancarlo

Un docente pieno di passione, di profonda esperienza e competenza che vive le nostre stesse difficoltà, affrontandole "semplicemente" con una prospettiva diversa. Marco



Continuate così perché il fundraising funziona e voi offrite la ricetta giusta. Fabiana

Davvero una bella esperienza formativa... il che in Italia non è da tutti. Ida



...e questo corso dimostra che lasciare la formazione tra le cose "non importanti, non urgenti" è un errore. Per me ha fatto la differenza. Sara

È stato davvero un ottimo investimento di denaro, tempo ed energie! Gloria

LEGACY FUNDRAISING

Come costruire donazioni pianificate attraverso i lasciti testamentari

IV EDIZIONE

IL DOCENTE: RICHARD RADCLIFFE

Opera da 30 anni nel fundraising e da 15 nel campo dei lasciti per Sme & Ford, la storica compagnia inglese specializzata nel campo della ricerca e nello studio dei lasciti testamentari. Ha realizzato oltre 1.500 focus group sulla raccolta fondi da lasciti per oltre 500 organizzazioni non-profit e ha incontrato circa 15.500 potenziali donatori. È consulente per numerose organizzazioni non-profit e ha insegnato a centinaia di fundraiser come realizzare una richiesta di donazione attraverso i lasciti.

CON LUI IMPARERAI A:

- ▶ Pianificare e gestire con precisione una campagna lasciti
- ▶ Sviluppare un chiaro e incisivo programma di comunicazione legato ai lasciti
- ▶ Valutare e minimizzare i rischi, nonché massimizzare il ritorno sugli investimenti



GLI ARGOMENTI CHE AFFRONTEREMO INSIEME...

- I vantaggi delle donazioni pianificate
- Gli obiettivi, lo sviluppo strategico e il messaggio di una campagna lasciti
- I potenziali donatori e la tipologia di comunicazione indirizzata ai diversi target
- Gli strumenti di comunicazione: quali scegliere e come utilizzarli. In particolare:
 - il direct mail (come scrivere e a chi indirizzare lettere dedicate ai lasciti)
 - la brochure (come sorprendere i donatori)
 - il telefono (chi chiamare, cosa dire, come valutare le informazioni ottenute)
 - la pubblicità (quanto e come investire)
 - il sito web (quali contenuti inserire e come attirare l'attenzione dei donatori)
 - la newsletter (come e cosa comunicare via e-mail)
 - gli eventi (quali scegliere e come organizzarli)
- Le migliori e le peggiori campagne lasciti: casi di successo e insuccesso
- Come valutare il risultato di una campagna lasciti

TIPOLOGIA CORSO

Avanzato in lingua inglese con traduzione simultanea

DATE

GIOVEDÌ 12 SETTEMBRE 2013
DALLE 15.00 ALLE 19.00

VENERDÌ 13 SETTEMBRE 2013
DALLE 9.00 ALLE 13.00

LUOGO

AULA MAGNA - VIA OBERDAN 2 - 47121 FORLÌ

QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 285,12 + IVA = € 345

SCONTI

- ▶ Per i Soci ASSIF, IID e APIS: sconto di € 35
- ▶ Per chi partecipa a 3 Corsi Advanced: sconto di € 200 sulla quota totale di iscrizione e il conseguimento del certificato ACFR (Advanced Certificate in Fundraising)

MAJOR DONORS

Individuare, sensibilizzare e sollecitare le grandi donazioni con successo

VIII EDIZIONE

IL DOCENTE: GUY MALLABONE

È presidente della Global Philanthropic Canada, una delle più grandi agenzie internazionali di consulenza per il fundraising. Lavora nel nonprofit dal 1980 ed è stato ideatore di alcune fra le più fortunate campagne di fundraising a livello mondiale. Relatore in numerosi convegni internazionali, è un docente professionale, con grande esperienza e attento alle esigenze dei partecipanti.

CON LUI IMPARERAI A:

- ▶ Capire chi sono i grandi donatori e quali sono le motivazioni che li spingono a donare
- ▶ Sviluppare un metodo di lavoro efficace
- ▶ Confrontarti con la sua esperienza internazionale per ottenere nuovi strumenti e idee efficaci



GLI ARGOMENTI CHE AFFRONTEREMO INSIEME...

- Il concetto di grande donazione
- La centralità del donatore
- Elaborare il caso per ottenere grandi donazioni
- Il concetto di Moves Management
- La cultura del Moves Management
- Il processo di gestione delle mosse:
 - individuare i potenziali grandi donatori
 - valutazione e classificazione dei grandi donatori
 - elaborare una strategia per coltivare il rapporto con i donatori
 - mettere in pratica la responsabilità
 - gestire il ciclo del donatore attraverso il controllo dei dati
- Sollecitare le grandi donazioni:
 - linee guida generali
 - le migliori strategie
 - elementi che influenzano il "sì"
 - pensare come un investitore
 - psicologia per una richiesta di successo
 - viaggio verso la richiesta e l'incontro con il donatore
 - giochi di ruolo
- Analisi di case studies ed esempi di successo internazionali

TIPOLOGIA CORSO

Avanzato in lingua inglese con traduzione simultanea

DATE

GIOVEDÌ 3 APRILE
DALLE 15.00 ALLE 19.00

VENERDÌ 4 APRILE

DALLE 9.00 ALLE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18.00

LUOGO

AULA MAGNA - VIA OBERDAN 2 - 47121 FORLÌ

QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 424,79 + IVA = € 514

SCONTI

- ▶ Per i Soci ASSIF, IID e APIS: sconto di € 35
- ▶ Per chi partecipa a 3 Corsi Advanced: sconto di € 200 sulla quota totale di iscrizione e il conseguimento del certificato ACFR (Advanced Certificate in Fundraising)

MAILING AND DIRECT RESPONSE MARKETING

Nuove frontiere per la comunicazione nel fundraising

VI EDIZIONE

IL DOCENTE: STEPHEN PIDGEON

È fondatore e presidente dell'agenzia di marketing Tangible Response, la forza trainante nell'industria del direct marketing del Regno Unito. È relatore in numerose conferenze internazionali ed è socio dell'Institute of Fundraising. Un docente frizzante ed esperto, ma soprattutto con una grande passione per il non-profit e con la convinzione che una buona comunicazione fa la differenza nel fundraising.



CON LUI IMPARERAI A:

- ▶ Rivoluzionare il piano di fundraising attraverso le più evolute tecniche di comunicazione
- ▶ Creare un'integrazione efficace delle tecniche di comunicazione online e offline
- ▶ Monitorare l'utilizzo degli strumenti per ottenere maggiori risultati nella raccolta fondi

GLI ARGOMENTI CHE AFFRONTEREMO INSIEME...

- Le principali tecniche di comunicazione a disposizione dei fundraiser: il direct mailing, la pubblicità, la brochure, la TV, la radio, il direct e-mailing marketing
- Focus sul direct mailing: scrivere e inviare comunicazioni mirate sulla base delle caratteristiche dei potenziali donatori
- Acquisire e fidelizzare i donatori: quali sono i fattori che generano la fedeltà del donatore
- Influenzare il comportamento dei donatori attraverso gli strumenti del Direct Response Marketing
- Valutazione degli obiettivi e delle strategie chiave da adottare: la segmentazione, il positioning e il branding
- Strutturare il piano di comunicazione: individuazione dei destinatari, scrivere e analizzare i testi, strumenti da utilizzare, analisi di best practices
- Analisi dettagliata di numerosi casi studies ed esempi di successo internazionali
- Il ruolo dei media nel moderno mix comunicativo: l'utilizzo dei Social Network, il posizionamento nei motori di ricerca, Google Analytics, il Pay per Click, il Viral Marketing.

TIPOLOGIA CORSO

Avanzato in lingua inglese con traduzione simultanea

DATE

GIOVEDÌ 6 MARZO
DALLE 15.00 ALLE 19.00

VENERDÌ 7 MARZO

DALLE 9.00 ALLE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18.00

LUOGO

AULA MAGNA - VIA OBERDAN 2 - 47121 FORLÌ

QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 424,79 + IVA = € 514

SCONTI

- ▶ Per i Soci ASSIF, IID e APIS: sconto di € 35
- ▶ Per chi partecipa a 3 Corsi Advanced: sconto di € 200 sulla quota totale di iscrizione e il conseguimento del certificato ACFR (Advanced Certificate in Fundraising)

ADVANCED CERTIFICATE IN FUNDRAISING

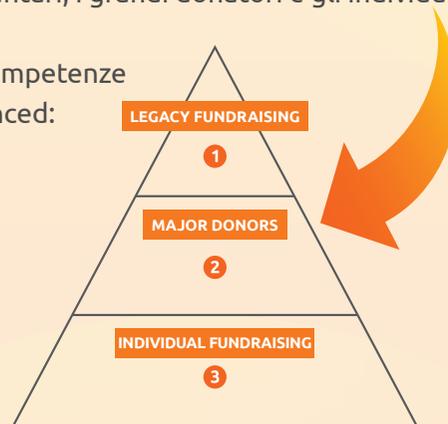
ACFR ADVANCED
CERTIFICATE
IN FUNDRAISING

L'ACFR è il prestigioso certificato che attesta l'acquisizione di competenze avanzate di raccolta fondi. Una garanzia di qualità fondamentale per lavorare nel nonprofit.

In particolare certifica la partecipazione ad un percorso formativo tenuto dai più grandi esperti di fundraising a livello internazionale sui tre principali temi della raccolta fondi: i lasciti testamentari, i grandi donatori e gli individui.

Il certificato è rilasciato a coloro che possono dimostrare di possedere competenze di base sul fundraising e che prenderanno parte a tutti e tre i Corsi Advanced:

- 1 Legacy Fundraising - R. Radcliffe
- 2 Major Donors - G. Mallabone
- 3 Mailing and Direct Response Marketing - S. Pidgeon



**PER CHI
PARTECIPA
A TUTTI
E TRE I CORSI
ADVANCED:
SCONTO DI
€ 200 SULLA
QUOTA TOTALE
DI ISCRIZIONE**

CONTATTACI

Coordinatrice didattica: Carlotta Petti
+39 0543 374151 - master@fundraising.it
Campus Universitario, Padiglione Celtico - via Lombardini 5 - 47121 Forlì (FC)
www.master-fundraising.it



FUNDRAISING
Academy

