



## Strategie e Tecniche di Fund Raising (Raccolta fondi)

### L'importanza del fund raising:

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. 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.

**Descrizione:** 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 le onp.

### 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

### 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
- quele 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: opportunita 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 : quale tipo di contratto

- contratti e convenzioni
- patrocini con contributi
- partecipazione a bandi di finanziamento (pubblici, fondazioni bancarie e di impresa, ect): caratteristiche dei bandi e redazione dei progetti

#### **Modulo V : creazione Eventi**

- L'importanza di un evento speciale
- come si costruisce un evento
- le varie fasi
- la pianificazione dell'evento
- la comunicazione dell'evento: messaggi e mezzi di comunicazione
- gli strumenti per la raccolta fondi durante l'evento
- il budget dell'evento
- suggerimenti
- analisi di eventi di successo

#### **Modulo VI : Il Sistema Informativo per una organizzazione no-profit**

- Come creare un database di contatti per il fund raising in modo strategico.
- Progetto e analisi di un database donatori
- Sviluppo funzioni di ricerca, maschere e report



**Centro di Formazione Maveco s.r.l.**

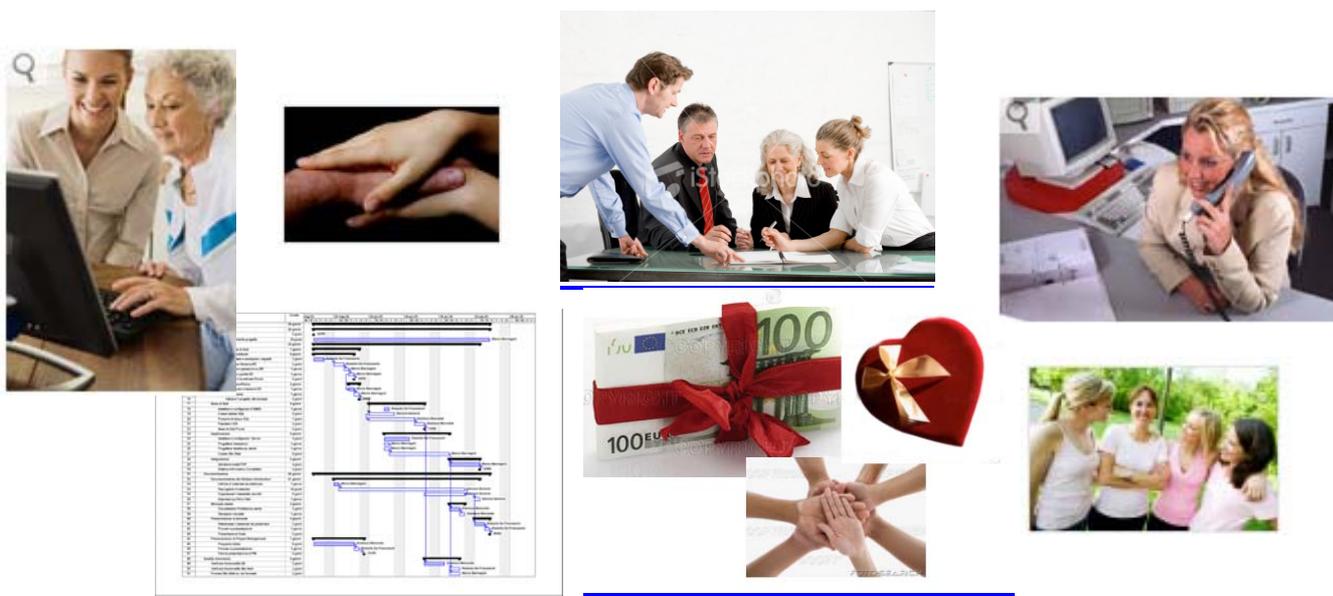
Via Don Benedetto Riposti, 37 - 02100 RIETI

tel. e fax 0746-498275 [info@Formazione-Maveco.it](mailto:info@Formazione-Maveco.it)

[www.Formazione-Maveco.it](http://www.Formazione-Maveco.it)



## Diventa un professionista nel settore sociale



Il terzo settore necessita di figure opportunamente formate in grado di creare e coordinare progetti per il sociale, organizzare eventi, creare e pianificare campagne di comunicazione e sensibilizzazione, gestire azioni di Fund Raising (raccolta fondi), utilizzare le strategie di marketing per il sociale.

Il programma formativo della Maveco Consultino consentirà di acquisire le conoscenze e le competenze necessarie per svolgere con efficacia programmi a carattere sociale: di solidarietà, umanità, sviluppo, educazione, salute. Le organizzazioni no-profit del settore sociale hanno bisogno della tua professionalità e sensibilità. Il corso ti permetterà di acquisire le competenze necessarie per contribuire alla realizzazione di progetti sociali e dare vita ai tuoi sogni e ai sogni di molti.

**Svolgi la tua professione nelle organizzazioni e istituzioni impegnate nel settore sociale nonprofit. Acquisisci le competenze professionali partecipando ai corsi del Centro di formazione Maveco per il settore no profit**



**Centro di Formazione Maveco s.r.l.**  
 Via Don Benedetto Riposti, 37 - 02100 RIETI  
 tel. e fax 0746-498275 [info@Formazione-Maveco.it](mailto:info@Formazione-Maveco.it)  
[www.Formazione-Maveco.it](http://www.Formazione-Maveco.it)