



## **Come sollecitare e raccogliere fondi dalle imprese e dai grandi donatori:**

**(CRM-Cause Related Marketing- il marketing delle imprese profit per la buona causa)**

**Descrizione:** il corso si propone di illustrare le tecniche per pianificare efficacemente programmi di collaborazione tra onp ed imprese profit (corporate fundraising) attraverso l'analisi delle motivazioni che spingono una azienda a donare e fornendo gli strumenti per sollecitare e implementare partnership di successo.

La seconda parte del corso è rivolta a fornire gli strumenti per identificare i potenziali grandi donatori e per sviluppare le iniziative per avvicinarli, motivarli, coinvolgerli e portarli ad effettuare donazioni.

### **Modulo I : concetti di corporate fundraising (donazioni dalle imprese)**

- il CRM – Cause Related Marketing (Il marketing delle imprese profit per la buona causa)
- le motivazioni che spingono una azienda a donare : i vantaggi
- Responsabilità sociale o interesse commerciale
- Quali i vantaggi per la onp
- Quale forme di collaborazione
- Il contratto di sponsorizzazione

### **Modulo II : Tecniche di corporate fund raising**

- Donazioni in denaro o in beni/servizi
- Volontariato professionale e corporate hospitality
- Quale tipologia di iniziativa
- Quale accordo: scrivere una proposta ed un contratto di sponsorizzazione

### **Modulo III : sollecitare i grandi donatori**

- chi sono i grandi donatori
- come individuare i grandi donatori
- quale tipo di comunicazione e come gestirli
- il piano per gestire i grandi donatori
- creare una comunicazione ad hoc per i grandi donatori
- sviluppare un progetto di fidelizzazione per i grandi donatori



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

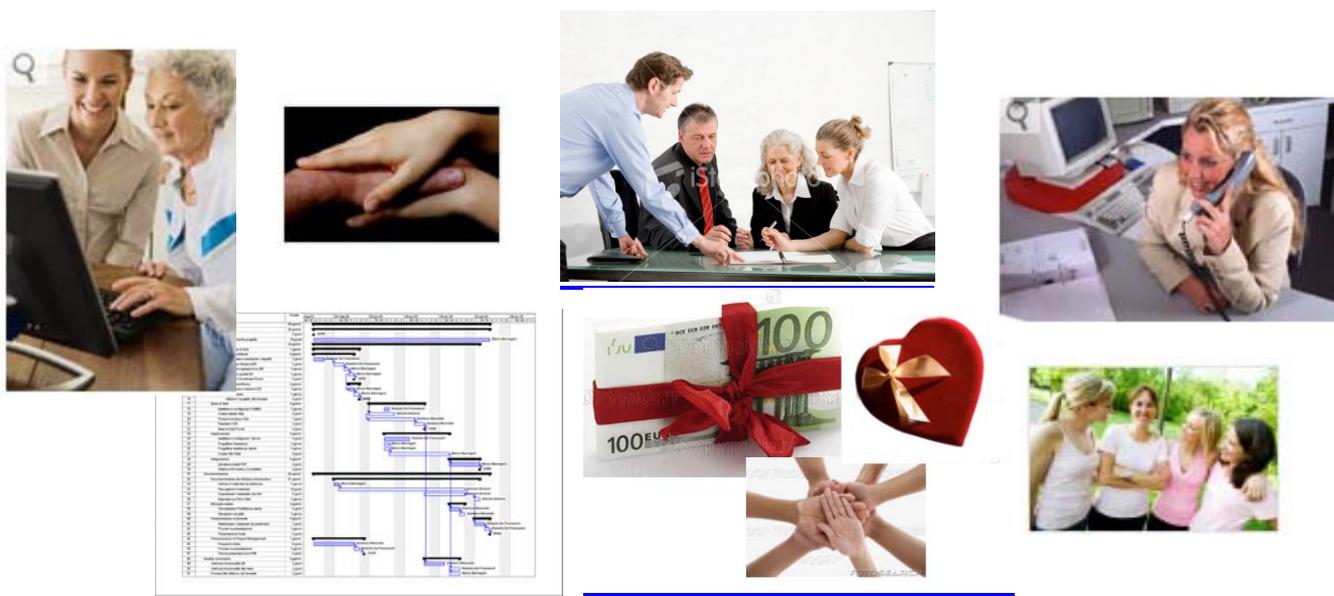
Via Don Benedetto Riposti, 37 - 02100 RIETI

tel. e fax 0746-498275 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 no-profit. 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)