

Note Organizzative

Sede del corso:

Sala "Mons. G. Bernardi"
presso la FISM di Padova — Via G. Medici 9/A

Orario: 9.00-13.00

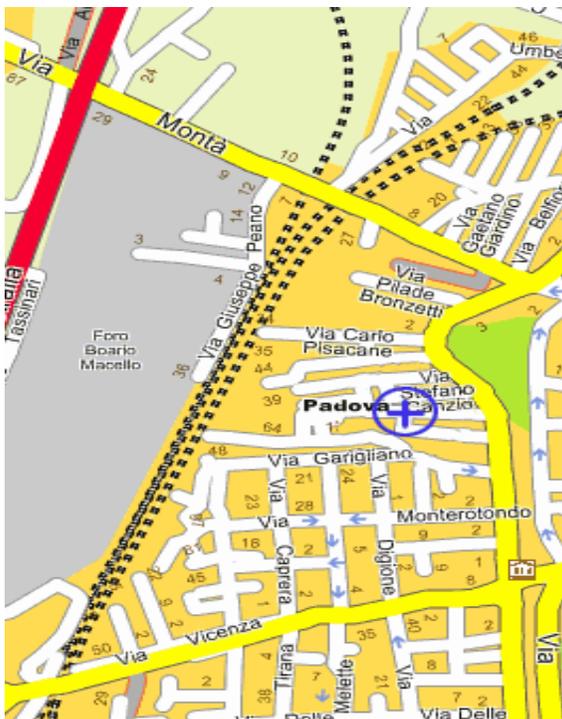
Totale ore di frequenza: 12

Quota di partecipazione: € 60,00

Numero massimo partecipanti: 70

Consigliato due partecipanti per Scuola

Iscrizioni: www.fismpadova.it



FISM Padova

Via G. Medici 9/d - 35138 Padova
tel. 049 8711300

e-mail: segreteria@fismpadova.it



Corso di formazione

FUNDRAISING PER LE SCUOLE

**E se i finanziamenti
pubblici non bastano più?
Scopriamo le potenzialità
della raccolta fondi
organizzata**



Sabato 2, 9, 16 marzo 2013

FUNDRAISING PER LE SCUOLE

E se i finanziamenti pubblici non bastano più? Scopriamo le potenzialità della raccolta fondi organizzata

Finalità del corso

Il modello di finanziamento dei servizi di pubblica utilità che conoscevamo e su cui basavamo il nostro lavoro quotidiano in breve tempo è cambiato profondamente.

I tempi incerti dei trasferimenti e le progressive riduzioni dei contributi pubblici mettono a serio rischio la sostenibilità di tanti settori fondamentali, anche quello dell'istruzione e dell'educazione.

Il corso di formazione al fundraising per le scuole offre una panoramica sulle alternative al "vecchio modello", esplorando le potenzialità della raccolta fondi organizzata per finanziare la causa delle scuole con continuità e stabilità.

Obiettivi

- chiarire cosa si intende per "fundraising", quali sono i mercati della raccolta fondi, quali sono i modelli teorici di riferimento per costruire un piano di raccolta fondi organizzata
- far conoscere esperienze di fundraising per le scuole sia nel panorama italiano, informando sulle strategie di comunicazione e i cambiamenti organizzativi adottati
- dare una panoramica sugli strumenti e tecniche di raccolta fondi sia tradizionali che innovativi, capendo quali applicazioni possono avere nel mondo della scuola
- aprire un confronto sulle criticità rilevate dai partecipanti rispetto all'attuazione del fundraising nelle proprie realtà di riferimento e individuare soluzioni che facciano riferimento al quadro teorico e tecnico disegnato

Programma

Sabato 2 marzo: Cos'è il fundraising?

I mercati della raccolta fondi e i 3 capisaldi: la piramide del donatore, la tabella dei range, la mappa relazionale. Accenni su agevolazioni fiscali. (dr.ssa Marianna Martinoni)

Sabato 9 marzo: Fundraising per le scuole:

tra opportunità, criticità e soluzioni, si può fare! Raccolta di casi, approfondimenti su progetti vissuti e dinamiche sperimentate. (dr.ssa Natascia Astolfi)

Sabato 16 marzo: Strumenti e tecniche di fundraising: come passiamo dal banchetto occasionale a un piano di raccolta fondi con strumenti, obiettivi e risultati? (dr. Riccardo Friede)

Destinatari

L'incontro è rivolto a Parroci, Presidenti, Gestori, membri del Consiglio di Amministrazione.

Relatori

- Dr.ssa Marianna Martinoni — consulente nel settore della comunicazione e del fundraising per le organizzazioni non profit
- dr.ssa Natascia Astolfi — consulente di fundraising presso MBS (società di consulenza per enti non profit di Bologna), esperienza di formazione presso enti di formazione e centri servizi per il volontariato in tutta Italia
- dr. Riccardo Friede — Responsabile dell'Ufficio Sviluppo della Fondazione cav. G.Gini Onlus, consulente di fundraising per piccole e medie organizzazioni non profit